Die Preisbildung und ihre staatliche Beeinflussung.

Inaugural-Dissertation

verfaßt und der

Hohen rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Kgl. Bayer. Julius-Maximilians-Universität Würzburg

zur

Erlangung der rechts- und staatswissenschaftlichen Doktorwürde

vorgelegt von

Hanns Hermann Cramer

aus Lauenburg a./E.

ACAD. LUGD. BAT. BIBL.

Berlin

Juristische Verlagsbuchhandlung Dr. jur. Frensdorf

1913

Referent:
Reichsrat und Geh. Hofrat, Prof. Dr. G. v. Schanz.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Einleitung:

Die Begriffsbestimmung des Wortes Preis und Aufgabe der Arbeit 7

Ausführung:

I. Die Preisbildung.

Kap. 1: In der Theorie 9
Kap. 2: In der Praxis 18

II. Ihre staatliche Beeinflussung:

Kap. 1: Durch Monopole 23
Kap. 2: Durch Taxbestimmungen 32
Kap. 3: Durch sonstige Rechtsnormen 44

Schluß:

Zusammenfassung der Ergebnisse der Arbeit . 59

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549811_0051

Literaturverzeichnis.

v. Below: „Preis-Taxen" in Elster's Wörterbuch der Staatswissenschaften 1911, II, 1.

v. Böhm-Bawerk: „Kapital und Kapitalismus", 3. Aufl.

Bücher: In „Zeitschrift für Staatswissenschaft", Bd. 50, S. 194.

Dernburg: „Preuß. Privatrecht", 5. Aufl., II, § 135.

Effertz: „Arbeit und Boden", 1897.

Fels: „Das pretium certum des Römischen Rechts", 1878.

Fels: „Die Bestimmtheit des Kaufpreises", 1878.

Glück: „Ausführliche Erklärung der Pandekten", 1815, Bd. 17, 1.

v. Hermann: „Staatswissenschaftliche Untersuchungen", 2. Aufl.

Hufeland: „Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst usw.", 1813.

v. Jakob: „Grundsätze der Nationalökonomie", 1809.

v. Justi: „Grundsätze der Polizeiwissenschaft", 1756.

Joachim-Joachim: „Kommentar zur Pr. Gebührenordnung für Aerzte", 1907.

Knies: „Lehre vom Wert", in Tüb. Zeitschr., 1855.

Kohler: „Preisbestimmung und § 826 BGB." in Arch. für Bürgerl. Recht, 29.

v. Landmann: „Kommentar zur Reichsgewerbeordnung", 1911.

Levi: „Monopole, Kartelle und Trusts", 1909.

Lexis: „Preis und Preisbildung" in Elster's Wörterbuch, 1911, II, 1.

Liefmann: „Die Entstehung des Preises aus subjektiven Wertschätzungen", Arch. für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, XXXIV.

Liefmann: „Genügen die heutigen Zivil- und Strafrechtsnormen zur Bekämpfung von Mißbräuchen der monopolistischen Vereinigungen?" In „Soziale Praxis", XIII, 48.

Lotz: „Revision der Grundbegriffe der Nationalökonomie", 1811—14, § 22.

Marx: „Das Kapital", 1883, Bd. 1.

Menger: „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre", 1871.

Oertmann: „Das Leuchtöl-Monopol", in Zeitschr. „Petroleum", 8. Jahrg., Nr. 8.

Rathgen: „Messe und Märkte", in Conrad's „Handbuch der Staatswissenschaften", 3. Aufl. VI.

Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen: 34, 38, 48, 63, 68, 74, 79.

Entscheidungen des Reichsgerichts in Strafsachen: 25.

Ricardo: „Grundgesetze der Volkswirtschaft und Besteuerung" 1877.

Rodbertus: „Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlichen Zustände", 1872.

Rösler: „Theorie des Wertes", in Hildebrand's Jahrb., 1868, IX.

v. Rohrscheidt: „Geschichte der Polizeitaxen in Deutschland", 1888.
Sax: „Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft", 1887.
Schiller: „Römische Geschichte", II, 1883.
Schmalz: „Handbuch der Staatswirtschaft", 1808.
Schneider: „Gutachten für den 27. Deutschen Juristentag".
Smith: „An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations", 1879.
Walter-Joachim: „Kommentar zur Deutschen Gebührenordnung für Rechtsanwälte", 1908.
v. Wieser: „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes", 1884.
Zachariae-Crome: „Handbuch des franz. Zivil-Rechts", 8. Aufl., Bd. 2.
Zuckerkandl: „Zur Theorie des Preises", 1896.
Zuckerkandl: „Preis", in „Conrad's Handbuch der Staatswissenschaften", 3. Aufl., VI.

Einleitung.

Die Preisbildung nimmt ihren Ausgangspunkt von den sogenannten *Austauschverträgen*, d. h. denjenigen Verträgen, die eine Leistung gegen eine andere *auszutauschen* bezwecken.

Die bedeutendsten sind der *Tausch* und der *Kauf*. — Herrschte im Wirtschaftsleben zunächst der *Tausch* vor, so gewann bald der *Kauf* die Oberhand, denn er entsprach mehr den Bedürfnissen des Wirtschafts- und Rechtsverkehrs. Der Grund dafür lag darin, daß beim Kaufe in dem zu zahlenden Gelde ein *Wertmesser* gegeben ist, nach dem die Leistung des einen Teils *abgeschätzt* werden kann. Dieses Geld bezeichnete man als den „*Preis*".

Gegen diese übliche Erklärung des Preisbegriffes wendet sich neuerdings besonders scharf *Liefmann*[1]). Er führt aus, daß der Preis ebenso wie das Gewicht und die Länge einen *allgemeinen Maßstab* voraussetze. Dieser aber sei das *Geld*. Man könne nicht den Preis als Maßstab für den Tauschwert einsetzen. Diese Einwendungen sind jedoch sophistischer Art und praktisch ohne große Bedeutung. Man ersetze den *Preis* durch *Geld* und gelangt dann zu einem befriedigenden Ergebnis, denn das Geld ist auch selbst ein Maß und folglich ist alles, was durch *Geldsummen* ausgedrückt wird, ein Maß. — Darin ist *Liefmann* allerdings zuzustimmen, daß es „*keinen Preis* ohne ein allgemeines *Tauschmittel*, ohne *Geld*", gibt. Ist es doch gerade die Verpflichtung zur *Geldleistung*, die aus dem Tausche den Kauf entstehen läßt.

Da man sie zuerst beim *Kaufe* beobachtete, so bedeutete das Wort Preis ursprünglich diejenige Ein- oder Mehrheit des

1) Vergl. „Die Entstehung des Preises aus subjektiven Wertschätzungen, I", in „Arch. für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik", XXXIV, S. 11.

Schätzungsmittels Geld, die man für eine Leistung in Erfüllung eines Kaufvertrages empfing. Später aber verstand man unter Preis die Gegenleistung nicht nur für eine Kaufsache, sondern auch für eine Dienstleistung (Dienstvertrag), für die Hervorbringung eines Erfolges (Werkvertrag), die Gewährung des Gebrauchs einer Sache (Miete), kurz, für alle Leistungen, welche in Bezahlung zur Erfüllung einer privaten Austausch-Vertrags-Verbindlichkeit bestehen.

Wesentlich ist dem Begriffe des Preises einmal das Moment der vertraglichen Grundlage und dann die innige Beziehung zum Privatrecht. Bei der Entschädigungssumme auf Grund eines Deliktes beispielsweise spricht man nicht von einem Preise, ebensowenig da, wo überhaupt die Beziehung zum Privatrecht fehlt. Zu denken ist hierbei an öffentliche Abgaben, an Gerichtskosten, an Zölle, an die Entschädigungssumme im Enteignungsverfahren, an die Dienstbezüge des Beamten usw. In allen diesen Fällen besteht ein staatlicher Kontrahierungszwang, indem sich der Vertragsschließende der staatlichen Festsetzung der Gegenleistung einfach unterwerfen muß.

Aber auch bei den privaten Verträgen übt der Staat, wie auf alle Zweige und Faktoren des Wirtschaftslebens, so auch auf die Höhe der Geldforderung, d. h. auf die Preisbildung, einen entscheidenden Einfluß aus. Wie sich ein Preis bildet, und in welcher Weise die Preisbildung durch den Staat beeinflußt wird, ist die Aufgabe unserer Arbeit.

Zur Untersuchung sollen jedoch nur die typischen, besonders stark in Erscheinung tretenden Fälle der staatlichen Beeinflussung der Preisbildung herangezogen werden. Diese Beschränkung gebietet sich von selbst, da bei der engen Wechselbeziehung zwischen der Staatsgewalt und dem Wirtschaftsleben ja überall in stärkerem oder schwächerem Maße der Einfluß des Staates sich bemerkbar macht.

Bei allem wird die folgende Darstellung ihren Ausgang vom Kaufe nehmen und an gegebener Stelle die Eigentümlichkeiten der Preisbildung bei den anderen Austauschverträgen zeigen.

I.

Kapitel 1.

Diese Preisbildung vollzieht sich gewöhnlich in der Weise, daß die Vertragschließenden einander Preise bezeichnen und sich schließlich nach einigem Schwanken auf einen bestimmten einigen. —

Bei der verschiedenen Gestaltung der entgeltlichen Verträge werden nun die Rollen des Anbietenden und des Annehmenden auf verschiedenen Seiten der Vertragschließenden liegen — so z. B. ist das Verhältnis zwischen Veräußerer und Empfänger bei der Veräußerung durch Versteigerung anders als bei dem gewöhnlichen Handkauf; — immer aber bestimmt sich die Höhe des Preises durch die Entschließungen der beiden Beteiligten. — Die Überlegungen, welche diesen Entschließungen vorausgehen, werden bei den Vertragsteilen sehr verschieden sein und von den verschiedenartigsten äußeren und inneren Umständen abhängen; jeder Teil wird bestrebt sein, zu seinem Vorteil abzuschließen.

Die große Bedeutung aller Austauschgeschäfte veranlaßte nun die Wissenschaft, sich damit zu beschäftigen, wie sich hierbei ein gerechter und beiden Teilen etwa gleich vorteilhafter Preis bildet.

Eine Anzahl von Theorien wurde aufgestellt, die hauptsächlich in die objektivistischen (oder mechanischen) und die subjektivistischen Preislehren sich scheiden.

Als objektivistische Theorien bezeichnet man diejenigen Lehren, welche die Preisbildung aus der Lage und dem Zusammenwirken solcher Umstände erklären wollen, die außerhalb sowohl des Vertragsgegenstandes als auch der Person der Vertragsgegner liegen, Umstände also, die objektiv gegeben sind. Demnach bestimmen, so wurde gelehrt, äußere Tatsachen den Preis.

Die Lehre übersah jedoch bei der Erklärung der Preisbildung, daß die äußeren Tatsachen der Arbeitskosten, Produktionskosten usw. lediglich die Gründe sind, die das eigentliche Subjekt der Preisbildung, den Menschen, zu seinen Handlungen bestimmen. Das erkannte man erst später, und nun bildete sich eine Reihe von Lehren heraus, die den Menschen als Subjekt der Preisbildung ansahen.

Die zuerst erwähnten objektivistischen Theorien kann man in zwei Hauptgruppen einteilen[2]): in die Theorien vom Angebot und der Nachfrage und in die Aufwendungstheorien. Die letzte Art zerfällt in die Arbeitskostentheorie und die Produktionskostentheorie.

Alle Theorien haben ihren Ursprung in den Lehren von Adam Smith: Denn einmal sah Smith[3]) den „wirklichen" Preis eines Gegenstandes, „d. h. dasjenige, was er den Menschen wirklich kostet, welcher ihn erlangen will", an als die Mühe und Beschwerde, „welche auf seine Erlangung verwendet werden muß". Nach ihm ist nicht für Gold oder Silber, sondern für Arbeit aller Reichtum der Welt ursprünglich erworben worden; und sein Wert ist für denjenigen, der ihn besitzt, und ihn gegen irgend welche neuen Erzeugnisse austauschen will, genau gleich der Menge von Arbeit, welche er damit erkaufen, in seine Gewalt bringen kann".

Ferner stellte Smith den Begriff des „natürlichen Preises" auf, d. h. desjenigen Preises, der nötig ist, „um die Rente für den Boden, den Lohn für die Arbeit und den Gewinn für das Kapital, welche zu ihrem Hervorbringen, Anfertigen und zu Markte bringen, zusammenwirken müssen"[4]), nach den natürlichen Sätzen zu bezahlen. Hier liegt die Quelle für die Theorie der Preisbildung durch die Herstellungskosten.

Endlich bespricht Smith auf das Eingehendste die Wirkungen des Angebots und der Nachfrage und wird so der

2) Ähnlich Zuckerkandl, in „Zur Theorie des Preises." 1889, S. 229.

3) „An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations", übers. von Dr. W. Loewenthal, 1879, Bd. I, S. 30 ff.

4) Ebenda S. 59.

geistige Urheber auch derjenigen Theorien, welche diese Umstände als preisbildend ansehen.

Auf dem Standpunkte der objektivistischen Theorien stand die deutsche Nationalökonomie nach Adam Smith — von einigen wenigen Ausnahmen abgesehen — bis in die neueste Zeit hinein. Erst um die Mitte des verflossenen Jahrhunderts bildeten sich die subjektivistischen Lehren heraus. —

Die erste der objektivistischen Theorien, gekennzeichnet durch die Schlagworte „Angebot und Nachfrage", findet ihren Hauptausdruck in dem Satze, daß die Vermehrung der Zahl der Käufer, ebenso wie die Verminderung der Zahl der Verkäufer ein Anziehen, die Verminderung der Käuferzahl dagegen ebenso wie eine Vermehrung der Verkäufer ein Nachlassen des Preises zur Folge habe.

Diese Theorie verfochten unter anderen von Jakob[5]) und Hufeland[6]). Auch Lotz vertritt sie in seiner „Revision der Grundbegriffe der Nationalökonomie"[7]). Hier stellt er eine Reihe von Umständen zusammen, die seiner Meinung nach den Preis bestimmen. Es sind dies: die Entbehrlichkeit, die Notwendigkeit, die größere oder geringere Bereitwilligkeit zum Tausche, die Leichtigkeit oder Schwierigkeit der Beschaffung eines Gutes auf einem anderen als dem Tauschwege, die Vorstellung, die jeder Teil von dem Grade der Wirksamkeit der Beweggründe hat, durch die der Gegner zum Austausche bestimmt werden mag, endlich der größere oder geringere Wettbewerb. — Als Preisbestimmungsgründe sind die Umstände, die Lotz anführt, jedoch wohl kaum anzusehen. Sie mögen wohl entscheidend sein für das Zustandekommen eines Tausches, bei dem von einem Preise nicht die Rede sein kann. Beim Kauf und den verwandten Austauschverträgen, die als Gegenleistung einen Preis haben, sind die

---

5) „Grundsätze der Nationalökonomie", 1809 und 1825.

6) „Neuere Grundlegung der Staatswirtschaftskunst usw.", 1807 und 1813.

7) In § 22.

Gesichtspunkte, die Lotz anführt, nicht wesentlich. Vielmehr scheint Lotz hier Gründe für die Preisbestimmung mit den Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Tausches nicht ganz auseinander zu halten.

Der bedeutendste Vertreter der Lehre von der Preisbestimmung durch Angebot und Nachfrage ist von Hermann. Er kennzeichnet in seinen „Staatswissenschaftlichen Untersuchungen"[8]) am treffendsten und erschöpfendsten von allen Anhängern der Theorie den Inhalt der Worte Angebot und Nachfrage: Die anderen Verfechter dieser Lehre hatten sich damit begnügt, das Aufeinanderwirken der beiden Begriffe Angebot und Nachfrage zu untersuchen, ohne sie selbst zu erklären. Von Hermann dagegen erkannte, daß eine Erklärung der Preisbildung durch diese beiden Größen nicht möglich sei, ohne ihre Bedeutung genau festzustellen. In Befolgung dieser Erkenntnis führt von Hermann daher aus, daß „Angebot und Nachfrage keineswegs einfache Vorgänge, sondern Resultate komplexer Motive sind, die durch ihr Zusammen- oder Gegeneinanderwirken die Bestimmung des Preises vornehmen"[9]).

So fruchtbar die Untersuchungen von Hermann's für die ganze Lehre der Preisbildung sind, so kann man sie doch nicht ohne jede Einschränkung als zutreffend hinnehmen. Das gilt besonders von dem Punkte, an dem er sagt, daß außer den von ihm selbst zusammengestellten sechs Gründen, die seiner Ansicht nach den Preis bestimmen, andere nicht mehr denkbar seien:

Die Umstände, die eine Preissteigerung- oder -Minderung nach sich ziehen, sind vielmehr so mannigfaltig, daß es nicht möglich ist, eine sie auch nur annähernd erschöpfende Aufzählung vorzunehmen. So übersieht von Hermann, daß doch auch wohl die größere oder geringere Ausdauer der Bietenden, ihre Geschicklichkeit, ihre Klugheit und Geschäftsgewandtheit usw. für die Preisbildung bestimmend sein mögen.

Zudem teilt von Hermann seine sechs Preisbestimmungsgründe in der Weise, daß er davon drei ausschließlich auf

8) 2. Aufl. von 1882, S. 390 ff.
9) S. 394.

Seiten des Veräußerers (des „Ausbietenden") sieht, eine etwas willkürliche und deshalb praktisch kaum zutreffende Unterscheidung.

Der Preis wird aber nach v. Hermann nicht unabhängig durch das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage bestimmt, hinzu kommen noch die Kosten der Anschaffung und Herstellung. Im übrigen kann man von Hermann nur beipflichten, wenn er in ihnen eine Art Angelpunkt[10]) sieht, um den sich das Gebilde des Preises in größerem oder geringerem Abstande bewegt.

Hiermit kommt die Lehre Hermann's der zweiten Theoriengruppe, derjenigen der Preisbildung durch die Aufwendungen, bereits nahe. Die beiden Lehren, welche diese Gruppe bilden, stimmen darin überein, daß nach ihnen die Höhe des Preises sich nach den Kosten der Hervorbringung und Beschaffung der Tauschgüter richtet. Der Unterschied beider Lehren liegt darin, daß die Lehre von den Arbeitskosten als bestimmend nur die zur Herstellung aufgewendete Arbeit ansieht, die Produktionskostentheorie dagegen die stofflichen Aufwendungen.

Die erstere von beiden Theorien vertritt von den klassischen Nationalökonomen in erster Linie Ricardo[11]). Von ihm stammt der Satz, daß sich der Preis, der sich nach ihm auf den Tauschwert gründet, nach der verhältnismäßigen Menge von Arbeit richtet, welche zur Hervorbringung des betreffenden Gutes erforderlich ist, „und nicht nach der größeren oder geringeren Vergütigung, welche für diese Arbeit gegeben wurde", d. h. also nur nach den ideellen und nicht den materiellen Aufwendungen. Ricardo fährt dann des weiteren fort: nicht bloß die unmittelbar auf Güter verwendete Arbeit berühre ihren Tauschwert, und somit ihren Preis, „sondern auch die auf Geräte, Werkzeuge und Gebäude, welche diese Arbeit unterstützten, verwendete Arbeit"[12]).

---

10) a. a. O., S. 394.

11) „Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung", 1877. Übers. v. Dr. E. Baumstark, Bd. I, Hauptst. I, I. Abt.

12) Ebenda, Abt. III.

Von hier aus bis zu der Produktionskostentheorie ist nur ein Schritt. Während Ricardo denselben nicht unternimmt, gehen seine Nachfolger den von ihm so gewiesenen Weg. — Allerdings hat die Produktionskostentheorie in reiner Form keinen bedeutenden Vertreter, sondern die späteren Volkswirte, welche die Preisbildung aus den Herstellungskosten erklären, führen eine genaue Scheidung zwischen ideellen und materiellen Aufwendungen nicht mehr durch. Unter Hervorbringungskosten verstehen sie beides zusammengenommen.

Der bedeutendste von ihnen ist neben Rodbertus[13]) der sogenannte Sozialist Marx[14]). —

Den „natürlichen Preis" sieht Marx als den wesentlichen an, weil denjenigen Kräften, die imstande seien, ihn herbeizuführen, größere Wirksamkeit beigelegt werde, als sie besitzen. Die wirkliche Größe der bei der Herstellung gemachten Aufwendungen an Arbeit kenne niemand.

Hier kann man Marx entgegenhalten: Wie ist es denn möglich, daß sich nach diesen Aufwendungen die Güter austauschen, da doch niemand ihre Größe kennt?! Eine Antwort jedoch wird man vergeblich in seinen Schriften suchen: Die Voraussetzungen sind zu willkürlich, als daß man die aus ihnen gezogenen Folgerungen praktisch verwenden könnte.

Der Mangel haftet der ganzen Lehre Marx' an, daß sein System von Annahmen und Voraussetzungen ausgeht, die willkürlich und ausgeklügelt sind.

So sagt er beispielsweise: Die Würdigung der verschiedenen Arten von Arbeit — er unterscheidet gemeine und feinere — vollziehe sich ohne Zutun der Hersteller. Fragt man nun, auf welche Weise sie denn das tue, so erhält man ebenfalls keine befriedigende Antwort.

Eine andere dieser willkürlichen Annahmen ist die, daß die Arbeit das Mittel sei, aus Stoffen Güter zu machen. Hieraus folgerte Marx und seine Anhänger, daß es ohne Arbeit

13) „Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlichen Zustände", 1872.
14) „Das Kapital", 1883. Bd. 1.

keine Güter gäbe und daß der Preis dementsprechend die auf die Herstellung des Gutes verwendete Arbeit decke. — Dabei übersahen die Verfechter dieser Lehre einmal, daß der Rohstoff oft einen selbständigen Preis bildet, ohne daß Arbeitsaufwand erforderlich ist. Man denke an den im Keller lagernden Wein, der ohne Arbeitsaufwand jährlich im Preise steigt. Weiterhin gibt es eine Menge von Gütern, bei denen Herstellungskosten — sowohl materielle wie ideelle — überhaupt nicht in Frage kommen, beispielsweise bei Bodenpreisen.

Hierzu ist jedoch zu bemerken, daß in letzter Zeit Effertz in seiner „reinen Ökonomie" eine verwandte Theorie aufgestellt hat: Effertz erblickt nämlich in „Arbeit und Boden" [15]) die grundlegenden Faktoren für alles Wirtschaftsleben. Die Preisbildung erfolge bei ihnen durch Angebot und Nachfrage. — Dem ist entgegenzuhalten, daß eine Fülle sozialer Faktoren gerade bei Grund und Boden zur Preisbildung mindestens mitwirkt (man denke an Eigentum und Vertragsfreiheit), ja, daß es wohl sogar diese Faktoren sind, die den Preis bestimmen.

Von Effertz wird man dasselbe sagen können wie von Marx und seinen Anhängern: So bestechend ihre Sätze auch zunächst wirken mögen, so ist doch ihre Logik nicht ganz einwandfrei, zum mindesten sind sie aber praktisch unanwendbar. Denn von unrichtigen Voraussetzungen ausgehend, bleiben sie stets nur an der Oberfläche haften.

Nimmt man beispielsweise an, daß eine gewisse Menge Getreide, die imstande ist, hundert Menschen einen Monat über zu ernähren, den Preis von x Mark koste, und es trete eine Hungersnot ein, so wird der Preis des Getreides steigen. Dasselbe Maß derselben Getreidegattung wird erheblich mehr als x Mark kosten.

Die objektivistischen Theorien werden diese Erscheinung so zu erklären versuchen: Durch die erhöhte Nachfrage bei gleichem Angebot werde die Preisänderung bewirkt. Sie übersehen aber dabei, daß der absolute innere Wert, d. h. der

15) „Arbeit und Boden". 1897, S. 88 ff.

Nährwert, gar keine Änderung erfährt. — In gleicher Weise bleibt er auch derselbe in einem Landstrich, dessen Bebauung wegen seiner geologischen Beschaffenheit besondere Schwierigkeiten bietet und infolgedessen einen größeren Aufwand an Arbeitskraft und Bearbeitungsmitteln erfordert. Hierdurch wird ebenso der innere Wert des Getreides nicht berührt. Wohl aber ändert sich sein relativer, äußerer Wert: Es gewinnt an Wert für den Menschen, der mit ihm rechnet, so in dem Falle einer Teuerung, wie ebenso dann, wenn es unter größeren Mühen und Aufwendungen dem Boden abgerungen werden muß. Umgekehrt wird das Getreide, wenn seine Menge, sein Angebot, wächst oder die zu seiner Herstellung erforderlichen ideellen oder materiellen Aufwendungen sich verringern, nicht an innerem Wert verlieren, sondern es wird sich nur sein Wert für den Menschen vermindern.

Daß es lediglich der Wert des Gutes für den Menschen ist, der für die Preisbildung bestimmend ist, und daß auf den Wert, in dem der Vertragsgegenstand bei den Parteien steht, d. h. den subjektiven Wert, sich der Preis gründe, erkannten die Verfechter der subjektivistischen Theorien.

Zu einer neuen Preisbildungstheorie, die in subjektivem Boden wurzelt, gelangt Liefmann[16]).

Ausgehend von dem wirtschaftlichen Grundsatz, daß jeder bestrebt ist, einen möglichst großen Überschuß von Nutzen über die Kosten zu erlangen, baut Liefmann seine Preisbildungslehre auf diesen Überschuß, den er als den „Ertrag" bezeichnet, auf. Indem er die Preisbildung nur mit den beiden Begriffen „Nutzen und Kosten, beziehungsweise ihrer Differenz, dem Ertrage", erklärt, glaubt er um den schwierigen Wertbegriff, der bisher ein Bestandteil aller Preiserklärungen war, zu kommen. So scharfsinnig diese Ausführungen in ihrer Abstraktion erscheinen, so fördern sie nach meinem Dafürhalten die eigentliche Preislehre nicht. Sie ersetzen den Wertbegriff durch den Ertragsbegriff und bringen Schwierigkeiten hinein, durch welche die Lösung des Preisbildungs-

16) a. a. O.

problems nicht vereinfacht wird. Denn auch hier taucht unwillkürlich die Frage auf, ob es möglich ist, den Ertrag zu erklären, ohne auf die Elemente zurückzukommen, die auch in der Wertlehre enthalten sind.

Erst in der neuesten Zeit — in der zweiten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts — bildeten sich diese Lehren heraus. Ihre Hauptvertreter sind von Wieser[17]), Say[18]) und von Böhm-Bawerk[19]). Diese Theorien stimmen sämtlich in den Grundzügen überein und weichen nur in Einzelheiten voneinander ab.

Was als Wert anzusehen ist, darüber ist viel gestritten worden[20]). Alle Meinungen im einzelnen aufzuzählen, würde zu weit führen. Am meisten Beachtung verdient wohl die Ansicht Menger's[21]), der zuerst den Wertbegriff erschöpfend festlegte. Er betrachtet ihn zutreffend als diejenige „Bedeutung, welche konkrete Güter und Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, daß wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein, uns bewußt sind". — Dies Bewußtsein gibt uns, so lehren die subjektivistischen Theorien, eine gewisse Wertschätzung des zu erlangenden oder zu gewährenden Gutes und aus ihr ergibt sich die Höhe seines Preises.

Der Vorzug der subjektivistischen Theorien vor den objektivistischen ist der, daß sie der Wirklichkeit näherkommen und daß es deshalb leichter ist, sie in die Praxis umzusetzen; denn anders als jene gehen sie von der leicht zu beobachtenden Erscheinung der Wertänderung aus und zeigen, daß einzig und allein die Wertschätzung des Menschen die Höhe des Preises bestimmt.

---

17) „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes". 1884. S. 127 ff.

18) „Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft". 1887. S. 249 ff.

19) „Kapital und Kapitalzins", III. Aufl., S. 413.

20) Vergl. Friedländer: „Theorie des Wertes". Dorpater Universitätsprog. 1852, S. 41; Knies: „Lehre vom Wert". Tüb. Zeitschr. 1855, S. 423; Rösler: „Theorie des Wertes". Hildebrands Jahrb. 1868, IX, S. 272 ff.

21) „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre". 1871. S. 172—212.

Kapitel 2.

Die praktische Anwendbarkeit dieser Theorien kann man beim Vergleich der beiden Arten feststellen, wenn man die Preisbildung einmal beim Kauf auf dem Markt oder der Börse, dann bei dem des täglichen Lebens (Ladenkauf) und endlich den Kauf von Monopolgütern beobachtet. Diese drei Erscheinungsformen des Kaufes sind für die Bildung des Kaufpreises — und entsprechend für alle anderen Austauschverträge — typisch und maßgebend, und deshalb wohl geeignet, als Prüfstein für die Richtigkeit einer Preisbildungstheorie zu dienen.

Zunächst mag die Richtigkeit der subjektivistischen Preisbildungstheorien für den Fall der Markt- und Börsenpreisbildung untersucht werden. — UnterMärkten versteht man bekanntlich diejenigen Veranstaltungen[22]), durch die Käufern und Verkäufern Gelegenheit geboten wird, sich zu bestimmter Zeit an bestimmten Orten zu treffen. Die Bedeutung der Märkte und ihrer Spielarten, der Messen, Börsen, Ausstellungen usw. für den Handel und somit für die Preisbildung liegt darin, daß sich der Käufer leicht darüber unterrichten kann, welche Arten von Waren angeboten werden, daß er ferner die Warengattungen ähnlicher Art zu prüfen und zu vergleichen vermag, daß er mit den verschiedenen Verkäufern in unmittelbare Fühlung kommt, und daß sich unter Berücksichtigung aller dieser Momente die subjektive Wertschätzung herausbildet.

Ähnlich so liegt es auf Seiten des Verkäufers: Auch ihm wird Gelegenheit geboten, die Mitbewerber zu beobachten, ihre

22) Vergl. K. Rathgen, „Messen und Märkte" in Conrads Handbuch der Staatswissenschaften, III. Aufl., Bd. VI, S. 587.

Warengattungen zu sehen, die Wünsche der Kunden kennen zu lernen und dementsprechend Preise festzulegen. Wir sehen also, daß weder Angebot und Nachfrage allein, noch zusammen mit den Aufwendungskosten preisbestimmend wirken.

Die subjektive Erklärungsweise macht uns auch die häufig beobachtete Erscheinung der Preissteigerung und des Preisfalles anschaulicher als die objektive —: Man denke beispielsweise an die durch Alarmnachrichten verursachten Preisänderungen von Lebensmitteln trotz vorhandenen Überschusses und trotz mangelnder Nachfrage. — Man denke weiterhin an die Mode, die als ein subjektives, volkspsychologisches Problem betrachtet, uns Preisveränderungen sofort anschaulich macht, hingegen durch objektivistische Erklärungsversuche nicht gewinnt.

Auch die Preise auf anderen Märkten werden durch den Preis der Hauptmärkte beeinflußt, da die einzelnen Preisgrenzen amtlich festgestellt und veröffentlicht werden und dadurch schnell zur allgemeinen Kenntnis kommen.

Die größte Bedeutung haben für die Preisbildung diese Feststellungen und Veröffentlichungen bei dem Börsenhandel, dessen Preise, Kurse genannt, von bestimmten, mit Beamteneigenschaft ausgestatteten Personen festgestellt und im „Kurszettel" veröffentlicht werden.

Die hier besprochene Erscheinung des einheitlichen Preisauftriebes und -Sturzes gilt jedoch als allgemeine Regel nur für den Großhandel, d. h. im Verhältnisse vom Produzenten zum Zwischenhändler. Beim Kleinhandel[23]) dagegen wird sie nur in wesentlich beschränkterem Maße hervortreten, denn bei ihm kommen sowohl auf Seiten des Händlers wie des Käufers außer den wirtschaftlichen, großenteils noch andere Gesichtspunkte in Betracht: Bei einem solchen Ladenkauf mag zwar der Verkäufer abschätzen, wieviel er bei Beachtung des Einkaufspreises oder desjenigen der Rohstoffe, der verbrauchten Arbeitskraft und -Zeit, des

23) Vergl. Zuckerkandl, in „Preis". Conrads Handbuch der Staatswissenschaften, 3. Aufl., VI, S. 1140 und Lexis, „Preis und Preisbildung" in Elsters Wörterbuch 1911, 2, 1, S. 577.

Zinses für das verbrauchte Kapital, der Aufwendungen für Reklame, Lagerung, Dienst- und Werklöhne u. a. m. fordern muß; aber in den meisten Fällen werden die von ihm geforderten Preise bei weitem die Summe dieser Kosten übersteigen. Denn der Verkäufer kann damit rechnen, daß der Käufer seinen eigenen Vorteil nur in mäßiger Weise wahrnimmt: teils aus Bequemlichkeit, teils irgend welcher Vorurteile wegen, die ihn hindern, anderswo zu kaufen, teils weil er gewöhnt ist, seinen Bedarf an den einschlägigen Waren gerade in diesem Geschäft zu decken, wird der Käufer ein Geschäft bevorzugen, das ihm vielleicht für dieselben Waren *teurere* Preise abverlangt, als ein anderes; dazu kommt die dem großen Publikum mangelnde Sachkenntnis und Aufmerksamkeit auf die Preise beim Kaufe.

Die subjektive Seite der Preisbildung tritt neuerdings recht auffallend hervor bei den sogenannten *Lockpreisen* der Warenhäuser: Hier wird der eine oder der andere Gegenstand zu besonders auffallend billigen, häufig sogar *unter* den Einkaufspreisen, angeboten. Der Zweck besteht darin, die Psyche des Käufers dadurch zu beeinflussen und ihn glauben zu machen, andere Warengattungen wären ebenso billig, und ihn hiermit unter Umständen zu Preisbewilligungen zu veranlassen, die sonst nicht zu erzielen wären. Somit wird, unabhängig von einer vorhandenen *Nachfrage*, künstlich eine Preisbildung herbeigeführt.

Hier ist deutlich zu erkennen, daß die Höhe des Preises selbst sich letzten Endes — entgegen den Lehrsätzen der objektivistischen Theorien — durch die *Wertschätzungen* der *Subjekte* des Kaufvertrages, der Menschen bestimmt.

Am deutlichsten tritt dies hervor bei denjenigen Gütern, die aus vielleicht ganz wertlosen Bestandteilen mit geringem Arbeitsaufwand hergestellt, aber nur in einem oder höchstens einigen wenigen Exemplaren vorhanden und somit Gegenstände eines sogenannten *Monopols* sind.

Das ist der Name für diejenige Stellung im Kaufverkehr, die den Inhabern gewisser Güter die Möglichkeit gibt, andere von dem Mitbewerb bei deren Herstellung oder Vertrieb auszuschließen. Hier spielt der *Liebhaberwert* eine große Rolle, d. h. die

Wertschätzung, welche die Menschen oder einzelne von ihnen der Sache beilegen (das pretium affectionis des Gemeinen Rechts)[24]).

Bei der Preisbildung solcher Güter, welche Gegenstand eines *Monopols* sind, werden die *objektivistischen* Theorien vollständig *unanwendbar* sein; denn vermöge seiner ausschließlichen Stellung ist der Monopolist in der Lage, jeden *beliebigen* Preis zu fordern, da keine Mitbewerber Ware auf den Markt bringen und auf diese Weise das Angebot vergrößern. Zwar mag es *scheinen*, als bestimme beim Monopol der Umstand, daß nur eine geringe Menge des fraglichen Gegenstandes *angeboten* wird, die Höhe des Preises. In Wahrheit aber bewirkt dieses nur, daß der Abnehmer dem angebotenen Gegenstande eine entsprechend höhere *Wertschätzung* entgegenbringt. Aus dieser *subjektiven Schätzung* ergibt sich wiederum erst der Preis.

Ebensowenig wie durch Angebot und Nachfrage wird bei den Monopolgütern der Preis durch die ideellen und materiellen *Aufwendungen* bestimmt. Zahlt der Käufer trotz der geringen Aufwendungen des Herstellers für Rohmaterial und Arbeitszeit einen hohen Preis, so tut er das, weil *für ihn* der Gegenstand einen hohen Wert besitzt, also seine *subjektive Wertschätzung* sehr hoch ist. Der Umstand, daß es nur einzelne, ja nur ein einziger Käufer zu sein braucht, der sich zur Zahlung des hohen Preises versteht, beweist am besten die Richtigkeit der subjektivistischen Theorien. Auch hier ist mithin den Aufwendungen an Arbeit und Material bei der Preisbildung jede Mitwirkung entzogen: Die Kosten des Rohstoffes und der Herstellung einer Briefmarke werden beispielsweise so verschwindend gering sein, daß ihr Betrag fast gleich Null ist und doch kann ein seltenes Exemplar für den *Sammler* einen hohen Wert und im Handel einen *hohen Preis* haben.

Ähnlich werden die Verhältnisse bei den anderen Austauschverträgen liegen: Bei Miete-, Dienst- und Werkverträgen beispielsweise wird vielleicht in noch stärkerem Maße wie beim Kauf die *subjektive Wertschätzung* des zu mietenden Gegenstandes der Person des Dienste Leistenden und des Herstellers eines Wer-

24) Vergl. auch Allgemeines Landrecht, I, 2, § 115.

kes den Ausschlag geben, wie die Größe des Angebots und der Nachfrage.

Auch die Kosten der materiellen und ideellen Aufwendungen werden hier in ihrer Wirkung weit hinter der Wertschätzung zurücktreten. Beispielsweise werden bei der Herstellung eines Gemäldes die Kosten der Farben eine verschwindend kleine Rolle gegenüber dem Namen und Ruf des Künstlers spielen.

Es ergibt sich sonach, daß die subjektivistischen Preisbildungstheorien sich auch bei den Monopolpreisen als richtig bewähren. Überall also liefern sie, im Gegensatze zu den objektivistischen Theorien, ein praktisch befriedigendes Ergebnis.

II.

Kapitel 1.

Hat die bisherige Untersuchung gezeigt, wie der Preis sich unbeeinflußt durch staatliche Einwirkung bildet, so bleibt jetzt noch übrig, darauf einzugehen, wie die Staatsgewalt die Bildung der Preise beeinflußt.

Die absolute Vertragsfreiheit, die im Prinzip vom Staate anerkannt ist, würde zu Härten führen, und mit dem Staatszwecke unvereinbar sein, der vornehmlich darin besteht, den wirtschaftlich Schwachen zu stützen. Daher tritt der Staat der Vertragsfreiheit, wo es nottut, entgegen und zwar mittels verschiedenartiger Maßregeln:

Je nach der Bedeutung des zu regelnden Gebietes nimmt er entweder selbst die Preisbestimmung vor und schließt dabei und dadurch jede Einwirkung seitens des anderen Vertragsteils aus, oder er stellt Normen auf, nach denen seitens der Vertragschließenden der Preis zu bilden ist oder endlich, er trifft Gesetzesbestimmungen, die eine ungerechte Preisbildung verhindern oder aufheben sollen.

Die Staatsmaßnahmen bezwecken in häufigen Fällen, nicht unmittelbar den Preis zu beeinflussen. Bald tritt dieser Zweck stärker, bald schwächer in Erscheinung. Sehr häufig geht er Hand in Hand mit finanz- und steuerpolitischen Erwägungen — der Staat bedient sich auch des Mittels der Gesetzgebung nicht ausschließlich zu dem Zwecke, um den Preisstand, der sich ohne sein Zutun sonst frei bilden würde, herabzudrücken. Häufig will er gerade eine Preiserhöhung je nach den wirtschaftlichen Zwecken und nach den Umständen des Einzelfalles, hervorbringen.

Interessant ist es hierbei, daß sämtliche Maßnahmen, aus deren Fülle wir nur einen Teil herausgreifen können, dazu dienen, bald eine Preissteigerung, bald eine Preisminderung zu bewirken.

Das reine Preisbestimmungsrecht des Staates tritt in den Einrichtungen der Reichspost und der Staatseisenbahnen hervor: Beide Einrichtungen sind als Monopole im weiteren Sinne anzusehen.

Zwar ist der Ausdruck Monopole für die Stellung der Reichspost und Reichseisenbahnen vielfach angefochten worden. Man fordert dafür Regale, indem man unter dem Worte Monopol für gewöhnlich die ausschließliche Ausübung eines Gewerbes versteht, unter Regal dagegen die Ausübung einer wichtigen staatlichen Funktion. Gegen die Richtigkeit der Bezeichnung als Monopole könnte man auch vielleicht folgenden Umstand geltend machen: Zur Natur eines Staatsmonopols gehört es, daß durch seine Einrichtung entweder die Herabdrückung eines hohen oder die Erhöhung eines niedrigen Preises erstrebt wird. Bei der Post und der Eisenbahn aber nimmt der Staat ohne solche Rücksichten die Preisbestimmung vor. Ein Monopol liegt aber trotzdem im wirtschaftlichen Sinne des Wortes tatsächlich vor, da der Betrieb nur ihnen zusteht.

Es sind Privatbahnen wohl zulässig, doch benötigen die Unternehmer zu ihrem Bau einer staatlichen Ermächtigung, Konzession oder Privilegium genannt, die unter bestimmten Bedingungen zurückgezogen werden kann. Auch darf der Staat sich den Erwerb der fertiggestellten Bahn von vornherein vorbehalten. In Preußen ist gemäß dem Eisenbahngesetz von 1838[25]) der Staat sogar berechtigt, nach Ablauf von dreißig Jahren seit der Transporteröffnung die Bahn für das Fünfundzwanzigfache des Reinertrages in den letzten fünf Jahren zu übernehmen. Von einem Monopol der staatlichen Eisenbahnen ist somit nur in dem Sinne zu sprechen, als der Staat die Macht hat, sich bezüglich der Bahnen

25) S. § 42.

eine ausschließliche Stellung zu schaffen; es handelt sich also um ein unvollkommenes Monopol.

Anders steht es mit der Reichspost; ihr Monopol ist ein vollkommenes, denn die Ausübung der Postgeschäfte kann an Privatunternehmer nicht überlassen werden. — Ursprünglich war die Versendung verschlossener Briefe im Ortsverkehr durch Privatpostanstalten wohl gestattet, und das Verbot des Betriebes derselben galt nur für den Fernverkehr. Die Novelle des Postgesetzes vom 20. Dezember 1899 bestimmte in Art. 2 jedoch, daß dem Postzwang auch unterlägen „verschlossene und solchen gleich zu achtende Briefe, die innerhalb der Gemeindegrenzen ihres mit einer Postanstalt versehenen Ursprungsortes verbleiben." Demnach ist es auch heute noch erlaubt, unverschlossene Briefe, Postkarten, Drucksachen usw. gegen Entgelt zu befördern; Postges.-Nov. Art. 3, I. bestimmt jedoch, daß Anstalten, welche die Beförderung usw. von Briefen etc., welche mit der Aufschrift eines bestimmten Empfängers versehen sind, vom 1. April 1900 an nicht mehr betrieben werden dürfen. Hieraus ergibt sich die Monopoleigenschaft der Postgeschäfte.

Der Eisenbahn und der Post gemeinsam ist der — sogenannte — Kontrahierungszwang, d. h. sie sind gehalten, mit jedermann, der die ihm als Vertragsgegner obliegenden Vertragspflichten zu erfüllen gewillt ist, einen ihrer Bestimmung entsprechenden Vertrag abzuschließen.

Rechte und Pflichten sind für beide Teile vom Staate festgelegt — für die Eisenbahn und ihre Benutzer durch die Eisenbahnverkehrsordnung[26]). Für die Postbehörde und das Publikum durch die Postordnung[27]). Beide Verordnungen enthalten genaue Tarife, d. h. Aufstellungen der Preise für die einzelnen Leistungen der Einrichtungen; die Eisenbahnverkehrsordnung also die Fahrpreise für Personen, die Gepäcksätze und die Frachtsätze; die Postordnung solche für alle Zweige der postalischen Tätigkeit. Ausnahmen bestehen für die regierenden Fürsten des Deutschen Reiches,

26) Vom 23. Dez. 1908; in Bayern Verkehrsordn. vom 25. Januar 1909.
27) Vom 20. März 1900; in Bayern Postordnung vom 27. März 1900.

deren Gemahlinnen und Witwen, ferner für die Reichsbehörden usw., endlich die Militärpersonen u. s. f. (vergl. Portofreiheitsges. vom 5. Juni 1869 §§ 2, 4, 11).

Dadurch, daß diese Aufstellungen zwingendes Recht enthalten und daß jede Ermäßigung und Begünstigung Einzelner verboten und nichtig ist, nimmt der Staat selbst die Bestimmung des Preises vor.

Den Gegensatz zu der eben besprochenen Art von Monopolen im weiteren Sinne bilden die Monopole im engeren Sinne. Der Unterschied zwischen beiden Arten liegt darin, daß jene durch rein praktische Maßnahmen des Staates, wie Ankauf und Enteignung der Betriebe anderer Mitbewerber, Beschränkung und Verbote anderer bereits bestehender Unternehmen usw. entgegenstehen, während die Monopole im engeren Sinne auf einem eigens zu ihrer Begründung vorgenommenen Staatsakte beruhen.

Um die Einwirkung solcher staatlichen Einrichtungen auf die Preisbildung darzulegen, ist es nötig, die Geschichte der Monopole einer eingehenden Betrachtung zu unterziehen.

Ihr Ursprungsland ist England, wo sich schon früh, besonders unter Elisabeth, Jakob dem Ersten und Karl dem Ersten, ein einheitlich geregeltes Monopolsystem herausbildete.

In der deutschen Gewerbegeschichte spielten Monopole nur eine geringe Rolle. Als Grund für ihren Mangel nimmt Levi[28]) an, daß die Fürsten „nicht die Rolle eines spekulationslüsternen Promotors kapitalistischer Monopolunternehmungen" spielten und daß der Beweggrund persönlicher Bereicherung in Deutschland auf die Organisation der Gewerbe nie einen so entscheidenden Einfluß gehabt habe, wie in England. Diese Begründung erscheint etwas willkürlich. Zwar mögen sich die deutschen Fürsten mit kaufmännischen und gewerblich-industriellen Spekulationen wenig oder gar nicht befaßt haben, doch gibt es in der Geschichte der deutschen Kleinstaaten genug Beispiele dafür, daß Fürsten in Geldnöten irgend einem reichen Handelsherrn oder einer Vereinigung von solchen — man denke an die Ostindische Compagnie — gegen Entgelt ein Mo-

28) „Monopole, Kartelle und Trusts". 1909. S. 68.

nopol verliehen haben. Eine so große Bedeutung wie in England hatten — darin ist Levi zuzustimmen — die Monopole in Deutschland nicht, da bei der Zerrissenheit der Gebiete und der Uneinigkeit der politischen Gewalten sich ein einheitliches Monopolsystem über größere Gebietsteile nicht bilden konnte.

Zudem wurden die Monopole gewöhnlich auch immer nur für kürzere Zeiten verliehen und fielen nach deren Ablauf entweder wieder an den Verleiher zurück oder erloschen gänzlich, so daß sie eine nachhaltige, die Preisbildung regelnde Wirkung nicht haben konnten.

Das einzige, staatliche Monopol, das eine gewisse Bedeutung erlangte, war das Salzmonopol. — Sein rechtlicher Grund lag in den meisten Fällen darin, daß der Staat über die Salzbergwerke als Eigentümer verfügte (Salzregal). In Preußen wurde es in der Form eines Großhandelsmonopols gehandhabt, d. h. der Staat befaßte sich ausschließlich mit der Verbreitung in großen Mengen, während der Kleinhandel privaten Unternehmern überlassen war. Doch traf der Staat Maßnahmen, durch welche den Händlern die Bestimmung des Preises aus der Hand genommen und ein fester oder doch wenigstens ein Höchstpreis für den Kleinverkauf vorgeschrieben wurde. (In einzelnen Staaten ging man sogar so weit, das Salz einem Kleinverschleißmonopol zu unterwerfen, so in Sachsen und Hessen).

Beseitigt wurden diese Einrichtungen durch die Übereinkunft der deutschen Zollvereinsstaaten vom 8. Juli 1867 „wegen Erhebung einer Abgabe von Salz". — In Preußen bestanden außer dem Salzmonopol noch ein solches für Mühlsteine und eines für Spielkarten, doch sind beide abgeschafft.

Die Neuzeit ist den Staatsmonopolen nicht günstig. Bereits v. Justi[29]) eiferte gegen die staatlichen Monopole, von denen er sagt: „Es sind aber die Monopolien die schädlichste Erfindung vor den Nahrungsstand und gewiß eine der größten Hinternisse wider den Flohr derselben". Man wirft ihnen vor, daß sie der Gewerbefreiheit widersprechen; in der Ausbeutung eines Gewerbezweiges

29) „Grundsätze der Polizeiwissenschaft". 1756. S. 754.

durch den Staat erblickt man aber eine Benachteiligung des Volkes oder zum mindesten gewisser Schichten desselben. Demgemäß werden auch in Deutschland Monopole grundsätzlich nur errichtet oder verliehen, wenn es sich darum handelt, berechtigte, allgemeine oder private Interessen zu schützen.

Im deutschen Reiche wurde zweimal der Versuch gemacht, Monopole zu schaffen, durch die neben anderen Wirtschaftszwecken auch eine Preisbeeinflussung angestrebt wurde.

Das geschah einmal im Jahre 1882 und zum zweiten Male im Jahre 1886.

Das erste Mal handelte es sich um die Errichtung eines Reichstabakmonopols. Der dem Reichstage vorgelegte Gesetzentwurf schlug vor, den Ankauf von Rohtabak, die Herstellung von Tabakfabrikaten und deren Verkauf ausschließlich dem Reiche zuzugestehen, welches die hauptsächlichsten Typen und deren Preise gesetzlich bestimmen sollte. Die Kleinhändler sollten von den Landesbehörden angestellt werden und in der Regel 10 Prozent der tarifmäßigen Verkaufspreise beziehen.

Der andere Gesetzentwurf betraf den Branntweinhandel. Anders als das Tabakmonopol sollte es ein bloßes Handelsmonopol sein, d. h. die Erzeugung des Branntweins sollte als Privatgewerbe den Brennereien überlassen werden, doch sollte der Staat der Produktion gewisse Schranken auferlegen und einem Übermaß an Erzeugung steuern. Den gesamten gewonnenen Branntwein sollte dann das Reich ausschließlich aufkaufen dürfen und zwar zu einem Preise, der durch Gesetz festgelegt werden sollte. Es hätte sich also in diesem Falle um ein Ankaufsmonopol gehandelt, da der Staat allein Träger der Nachfrage gewesen wäre.

Beide Gesetzentwürfe hatten insofern gleichen Charakter, als bei ihnen der Handelszweck mehr in den Hintergrund trat und der hauptsächlichste Zweck auf Besteuerung gerichtet war. Gleich war auch ihr Schicksal: Die Interessen der Beteiligten überwogen die Gesamtinteressen des Reiches, und Tabak- wie Branntweinmonopol wurden nicht errichtet.

Ähnlich so scheint es einem Gesetzentwurf ergehen zu sollen, der erst am Ende des vergangenen Jahres dem Reichstage vorgelegt wurde und der bereits in der ersten Lesung abgelehnt worden ist. Es handelt sich in ihm um die Errichtung eines Reichsmonopoles für Leuchtöl.

In den letzten anderthalb Jahrzehnten hat die amerikanische Standard Oil Company zusammen mit ihren Tochtergesellschaften, besonders der Deutsch-Amerikanischen-Petroleum-Aktien-Gesellschaft, fast den gesamten Leuchtölhandel an sich gerissen. Es besteht deshalb die Gefahr, daß dieser Konzern seine tatsächliche Monopolstellung ausnutzen und Deutschland durch übertriebene Preisforderungen ausbeuten könnte.

Dem zu begegnen, wurde zu Anfang des Jahres dem Reichstage der erwähnte Gesetzentwurf vorgelegt, der die Monopolisierung des Petroleumhandels vorschlägt und über den zurzeit die Verhandlungen im Reichstage noch nicht abgeschlossen sind[30]).

Der Entwurf beabsichtigt die Bildung einer Interessengemeinschaft, die das ausschließliche Recht des Reiches zur Einfuhr und zum Großvertrieb von Leuchtöl ausüben soll: allerdings behält der Entwurf dem Reiche selbst die Ausübungsbefugnis des Monopols für eine spätere Zeit vor. Die privilegierte Vertriebsgesellschaft soll die Form einer Aktiengesellschaft erhalten, die jedoch, wo es nottut, auf dem Wege der Gesetzgebung eine von den Vorschriften des Aktienrechts abweichende Regelung erfahren soll (Entw. § 4); auch der Aufsicht des Reichskanzlers soll sie unterstehen, trotzdem stellt sie in ihrem Kern allem Anschein nach ein privatrechtliches Gebilde dar. (Vergl. Begründung Seite 23). Liegt der Vergleich mit der Reichsbank nahe, wie das auch die Kritik hervorhebt, so ergeben sich bei näherer Betrachtung doch fundamentale Unterschiede zwischen beiden Enrichtungen und er läßt sich nur zum Teil durchführen. — Der Bestand der Vertriebsgesellschaft ist nicht für alle Zeiten festgelegt. Der § 15 Abs. 4 des Entw. verleiht dem Reichskanzler das Recht, sie aufzulösen, wenn sie „das

30) Vgl. Oertmann, in Zeitschrift „Petroleum", VIII. Jahrg. Nr. 8, S. 536 ff.

Gemeinwohl gefährdet oder in ihrer Geschäftsführung fortgesetzt den Zwecken dieses Gesetzes zuwiderhandelt".

In diesem Gesetzentwurf tritt nunmehr im Gegensatz zu den früher besprochenen Monopolentwürfen in eindringlichster Weise das Bestreben des Staates, die Preisbildung zu beeinflussen, hervor.

Ohne besondere Vorschriften würde nun die Gefahr bestehen, daß die Vertriebsgesellschaft ihre ausschließliche Befugnis zu einer Verteuerung des Petroleums mißbrauchte. Dem soll durch bestimmte Begrenzungen der Verkaufspreise und des Gewinnes vorgebeugt werden: Es wird eine obere Preisgrenze festgesetzt; halten sich die Leuchtölpreise unterhalb dieser Grenze, so darf die Gesellschaft entsprechend hoch über die landesübliche Verzinsung ihres Aktienkapitals hinaus verdienen und zwar in dem Maße, in dem die Leuchtölpreise sinken. Wird diese Grenze überschritten, so beschränkt sich der Gewinn der Gesellschaft auf die landesübliche Verzinsung. Auf diese Weise soll die Gesellschaft dazu angehalten werden, mit allen Mitteln auf die Verbilligung des Leuchtöls hinzuarbeiten.

Die Obrigkeit würde hier also in zweierlei Weise die Bestimmung des Preises vornehmen: Einmal unmittelbar durch Festsetzung der Preisgrenze und dazu mittelbar durch die obenbeschriebene Einwirkung auf die Höhe des Unternehmergewinnes.

Kommt das Gesetz zustande, so erhält das Deutsche Reich das einzige Monopol, das sich auf staatlichen Verwaltungsakt gründet.

Die bisher besprochenen Einrichtungen — Reichspost, Eisenbahnen und Monopole — waren Maßregeln des Staates, durch die er unmittelbar die Preisbildung beeinflußt, indem er sie selbst vornimmt.

Aber auch mittelbar besitzt der Staat die Macht, einzelnen Personen die Stellung eines Monopolinhabers zu verschaffen und durch sie auf die Preisbildung beeinflussend einzuwirken. Das geschieht durch die Gewährung von Schutzrechten, wie Patente, Gebrauchsmusterschutz, Urheberrecht usw., durch welche den Berechtigten die ausschließliche Verwertungsbefugnis für

ihre Erzeugnisse vom Staate gewährt wird. Welchen Einfluß diese Einrichtungen auf die Preisbildung haben können, ersieht man daraus, daß der Auerglühstrumpf ursprünglich trotz der geringen Herstellungskosten mit mehr als dem Zehnfachen des Einkaufspreises bezahlt wurde.

An dieser Stelle ist darauf hinzuweisen, daß der Staat durch Konzessionierung und Approbation monopolähnliche Einrichtungen geschaffen hat. Der Zweck dieser Maßnahme ist einleuchtend: Er besteht darin, die Volksmasse vor den Gefahren zu schützen, die gewisse Gewerbebetriebe und Berufe in sich schließen: So würde die Zulassung des Schankbetriebes in weitestem Umfange dem Alkoholismus, dem Hauptfeind des Volkes, förderlich sein. Deshalb wird eine Schankkonzession nur nach den örtlichen Bedürfnissen erteilt (vergl. Gew.O. § 33, 2.).

Auch die schrankenlose Ausübung des Ärzte- und Apothekerberufes würde in der Hand unberufener Personen die größten Gefahren in sich schließen. Daher wird die Approbation und Privilegierung nur nach erlangtem Befähigungsnachweis erteilt. Ebenso ist es bei den Rechtsanwälten, Hebammen usw.

Diese Begrenzung in der Berufsausübung bringt es natürlich mit sich, daß die Preise mangels genügend großen Wettbewerbes in die Höhe getrieben werden. Die Preiserhöhung würde sich demgemäß ins Uferlose gestalten, je nach der Zahl der zugelassenen Approbationen, Konzessionierungen und Privilegierungen. Um dem einen Riegel vorzuschieben, hat der Staat für diese Berufe Taxen aufgestellt, mit Höchst- und Mindestsätzen.

Kapitel 2.

Das Wort „Taxen" hat eine mehrfache Bedeutung: In erster Linie versteht man darunter eine durch obrigkeitlich oder behördlich bestellte Organe seitens der Behörde selbst vorgenommene Schätzung und Wertbestimmung einer Sache oder Dienstleistung (wie z. B. Taxieren von Möbeln, anderen Mobilien und Immobilien, die verkauft, geteilt oder beliehen werden sollen usw.). Ferner kann man unter Taxe noch eine nach einem bestimmten Tarife gemessene Gebühr verstehen[31]). Für das Gewerberecht endlich bezeichnet das Wort Taxe diejenigen Mindest- oder Höchstpreise, die von der Obrigkeit für Leistungen und Waren bestimmter Art vorgeschrieben werden.

Die ältesten Taxbestimmungen, die uns bekannt sind, stammen aus dem Jahre 301 n. Chr. Geb. Es handelt sich um die von Diocletian (von 284—305 n. Chr.) in dem „edictum de pretiis rerum venalium"[32]) gegebenen Preisvorschriften. Das Edikt versucht das arg entwertete Kreditgeld durch ein Machtgebot des Kaisers wieder zu seiner einstigen Geltung zu bringen: Diocletian wollte aller Wahrscheinlichkeit nach die Scheidemünze künstlich wieder emporbringen; denn sie war auf den Kupferpreis herabgesunken, da sie nichts mehr zu scheiden hatte. Diese Absicht glaubte der Kaiser dadurch verwirklichen zu können, daß er einen verbindlichen Preistarif nicht bloß für die Gegenstände der täglichen Lebensbedürfnisse, sondern auch für die Schöpfungen des

---

31) Vergl. v. Rohrscheidt: „Geschichte der Polizeitaxen in Deutschland". 1888. S. 353 ff.

32) Vergl. Bücher, in „Zeitschrift für Staatswissenschaft", Bd. 50, S. 194.

erdenklichsten Luxus aufstellen ließ. Daher kommt es, daß den Leser einzelne Teile des Tarifs fast anmuten, wie das Preisverzeichnis eines neuzeitlichen Warenhauses.

Wollte ein Machtgebot der Regierung den Geldmarkt regeln, so mußte die Preisfestsetzung sich auf jeden Verkehrsakt erstrecken, bei dem Geld gegen Leistung umgesetzt wurde, also nicht bloß auf Kaufverträge, sondern auf alle anderen Austauschgeschäfte. Daher bestimmte das edictum nicht nur die Preise für Sachen, sondern auch für Dienst-, Werk- und ähnliche Verträge, ein Umstand, der die schon reichhaltige Aufzählung noch bunter macht.

Von der Wirkung dieses Gesetzes wissen wir nur, „was in der Regel durch solche Maßnahmen herbeigeführt wird: was teuer war, wurde nicht wohlfeil, wohl aber manches, was wohlfeil war, teuer"[33]). Diocletian übersah, oder besser, er kannte noch nicht den alten, volkswirtschaftlichen Erfahrungssatz, der sich auch später in vielen Fällen bewahrheitete: daß Taxen das Publikum nicht vor Übervorteilung schützen, sondern daß sie vielmehr eine Steigerung der Preise herbeiführen, wo vordem ein freier Wettbewerb bestand. Wird er durch Einführung der Taxen beseitigt, so stellen sich regelmäßig Spekulanten ein, welche die Waren aufkaufen und zurückhalten und sich dadurch eine Art von Monopolstellung schaffen, die es ihnen ermöglicht, den Konsumenten die Preise vorzuschreiben. Würden selbst die stärksten Strafen auf die Überschreitung der obrigkeitlichen Taxen gelegt — und die Geschichte berichtet, daß man in Rom sogar häufig die Todesstrafe anwendete — die Strafen würden hier nicht helfen.

Ähnliche Erfahrungen mit behördlichen Taxen machte man gegen Ausgang des Mittelalters. Überhaupt war wohl keine Zeit dieser Einrichtung so günstig, wie gerade das Mittelalter: Damals kam unter der Einwirkung des Kirchenrechtes der Gedanke auf, die Preisbildung von dem Willen des einzelnen loszulösen und

---

33) Schiller: „Römische Geschichte". Bd. 2, S. 153.

objektiv festzulegen[34]). Dazu kam, daß der Zunftzwang und das Innungswesen[35]) mit ihrem festen Zusammenschluß der Hersteller eine Beseitigung des freien Wettbewerbs mit sich brachte und hierdurch die Sicherheit des einzelnen gegenüber rücksichtsloser finanzieller Ausbeutung durch die Zünfte und Innungen gefährdete.

Die hierin liegende volkswirtschaftliche Gefahr erkannten die maßgebenden Stellen frühzeitig und sannen auf Mittel zur Einschränkung des von den Verbänden ausgeübten Preisdruckes.

Man gestattete den Mitgliedern der Innungen usw. nicht, ihre Einkäufe vor den Bürgern zu machen, sondern zwang sie, zu warten, bis diese ihren Bedarf gedeckt hatten; man beaufsichtigte die Güte der einzelnen Waren, man verbot das Überbieten der Bürger durch die Innungsmitglieder und ging schließlich soweit, auf den Märkten und Messen den Zunftzwang ganz aufzuheben.

Aber alle diese Maßnahmen fruchteten nur wenig, zumal da die Macht der Zünfte und Innungen nicht abnahm, sondern im Gegenteil beständig wuchs.

Da begannen die städtischen Körperschaften, öffentliche Taxen aufzustellen. Diese Taxen setzten entweder einen Zwangspreis für die einzelnen Produkte, ähnlich den Preisfeststellungen des edictum de pretiis fest oder sie bestimmten den Verdienst in der Weise, daß zu dem Preise des Rohmaterials gewisse Zuschläge gemacht wurden. Diese beiden Methoden bilden den Unterschied zwischen festen und beweglichen Taxen: Die ersteren sind solche, die den Preis ohne Rücksicht auf die jeweilige Höhe der Herstellungskosten bestimmen, die letzteren solche, die sich nach der jeweiligen Höhe der Produktionskosten richten und deswegen schwanken.

Mit der Zeit wurden für fast alle Gewerbe und Handwerke solche Taxbestimmungen gegeben. Besonders wichtig wurden sie

---

34) Vergl. G. v. Below, in Elsters Wörterbuch der Staatswissenschaften, 1911, Bd. 2. 1, S. 582 ff.

35) Vergl. Schönberg: „Zur wirtschaftlichen Bedeutung des deutschen Zunftwesens im Mittelalter". 1868.

für den Handel mit Lebensmitteln, da gerade für diesen eine Festsetzung der Preise notwendig erschien. So erklärt es sich auch, daß gerade die ältesten Taxen für den Verkauf von Brot und Fleisch erlassen wurden.

Doch nicht nur für Waren und das Kaufgeschäft, sondern auch für andere Leistungen und Verträge wurden Taxen aufgestellt:

Die Verbraucher zu schützen, waren beispielsweise die Brottaxen bestimmt, welche die Reichspolizeiverordnung von 1530 anordnete. — Eigenartige Vorschriften, die dagegen ausschließlich bezweckten, den Veräußerer zu schützen, enthielten die Reichspolizeiverordnungen von 1548 und 1577. Die erstere bestimmte, daß der Verkauf von Getreide auf dem Halm nur gültig sei, wenn der Marktpreis bedungen werde und zwar entweder zur Zeit des Kontraktschlusses oder des vierzehnten Tages nach der Ernte. Die andere schützte den armen Mann, der in der Not auf landwirtschaftliche Erzeugnisse jeder Art, Wein, Früchte und anderes, sogar Arbeit und Vieh, Geld zu borgen gezwungen war, oder im voraus das Kaufgeld aufzunehmen; zu seinen Gunsten wurde die Festsetzung des Preises den Vertragschließenden entzogen. Es sollte in diesem Falle ein gesetzlicher Preis eintreten und zwar derjenige, der als Marktpreis ebenfalls wieder zur Zeit des Vertragsabschlusses oder binnen der nächsten vierzehn Tage nach der Ernte galt. — Zu Gunsten der Handwerksmeister gab es ebenfalls behördliche Preisfestsetzungen für die Höhe des den Handwerksgesellen für ihre Leistungen zu zahlenden Lohnes. Die Wirkungen dieser Taxen kamen aber mittelbar auch wieder dem Publikum zugute, denn die Meister konnten ihre Erzeugnisse vermöge billigerer Herstellungskosten wohlfeiler abgeben. So glaubte man durch die Taxe beiden Vertragsteilen, dem Veräußerer und dem Erwerber, zu helfen.

Seine höchste Entwicklung zeigt das Taxwesen am Ende des 17. und Anfang des 18. Jahrhunderts. Hier erfolgte die Aufstellung von Taxen ganz allgemein und zwar in regelmäßig wiederkehrenden Zwischenräumen, abgestuft nach der Natur des zu taxierenden Gegenstandes.

So wird beispielsweise die Taxe für Brot nach der Weizen- und Roggenernte, die für Bier nach der Gerstenernte, die für Wein nach der Weinlese und die für Fleisch vielleicht nach großen Viehmärkten aufgestellt worden sein.

Wie beliebt die obrigkeitlichen Taxen in Deutschland bei den Behörden waren, erkennt man daraus, daß diese nicht nur das körperliche, sondern auch das geistige Wohl der Bürger durch Taxen zu schützen suchten[36]).

Zu nennen ist hier die sogenannte „Frankfurter Taxe", die zu Anfang des 17. Jahrhunderts in Frankfurt a. M. aufgestellt wurde, um eine Überteuerung der Bücher durch die Meßprivilegien zu verhüten. Zur Abschätzung des Bücherwertes war eine besondere Behörde, die Kaiserliche Bücherkommission, eingesetzt, die zusammen mit dem Frankfurter Stadtrat die Taxierung vornahm.

Auch in Dresden wurden — besonders in den Privilegien der dortigen Buchhändler in den Jahren 1651—1729 — Taxen für Bücher angedroht, falls die Buchhändler es unternehmen sollten, das Publikum durch zu hohe Bücherpreise zu übervorteilen.

Der Gedanke, Büchertaxationen einzuführen, ist später noch öfter aufgetaucht: so sprach ihn der Berg'sche[37]) Entwurf eines Autorengesetzes vom Jahre 1819 aus und nach dem Wiener Kongreß eine Anzahl von Literaturzeitungen.

Am Ende des 18. Jahrhunderts sank jedoch die Beliebtheit der Taxen rasch. Sie hatten die gleichen Schäden zur Folge, die einst Diocletian's Preisfestsetzungen hervorgerufen hatten.

Der Berliner Volkswirt Schmalz[38]) wies 1808 darauf hin, daß es sehr schwer sei, den natürlichen Preis einer Leistung zu bestimmen; denn dieser hänge von den verschiedensten Umständen ab, die sämtlich zu beachten nicht möglich sei. Daher sei es angezeigt, die Bestimmung der Höhe des Preises der Natur zu überlassen,

---

36) Vergl. v. Rohrscheidt, in Conrads Handbuch der Staatsw., 3. Aufl., VI, S. 1187.

37) Günther Heinrich Freiherr von Berg, 1765—1843. S. „Neuer Nekrolog der Deutschen". 1843. II, S. 793.

38) Vergl. „Handbuch der Staatswirtschaft", 1808, S. 38 und 263.

welche sie selbst am besten durch die Ausgleichung von Angebot und Nachfrage regele, denn der Wettbewerb mache die Taxen überflüssig und werde jeden anspornen, durch möglichst gute Ware Kunden anzulocken.

Ähnliche Gedankengänge finden sich bei Lotz[39]) und von Justi[40]). Beide bemerken zutreffend, daß die Polizei nicht in der Lage sei, dauernd die Preise zu regeln und zu überwachen und daß die übermäßige Behinderung des freien Wettbewerbes durch Taxen mehr schädlich wie nützlich sei. Der natürliche Zustand des freien Wettbewerbes stelle leichter das nötige Gleichgewicht her, als eigenmächtige und ausgeklügelte Normen, deren Wirkung sich meistens darin äußere, daß sie dem einen Teil eine unverhältnismäßig große Macht gebe und den anderen Teil dafür entrechte: Beseitigung der Taxen also und Waltenlassen des freien Wettbewerbes, das sind die Forderungen, welche die deutsche Volkswirtschaftslehre im Anfange des 19. Jahrhunderts aufstellte.

Ein ähnliches Bild der Entwicklung, wie im übrigen Deutschland, zeigte hinsichtlich der Taxen auch das Brandenburgisch-Preußische Gewerberecht. Auch in Brandenburg-Preußen bestand eine stattliche Anzahl von Taxen. In erster Linie naturgemäß für Nahrungsmittel, wie Fleisch, Brot und Bier. So ordnete eine „Churfürstliche Brandenburgische Polizeiordnung" vom Jahre 1688 im Kapitel XVIII an, daß das Fleisch nur nach Festsetzung des Preises durch vereidigte Beamte verkauft werden dürfte. Kapitel XX derselben Verordnung schreibt eine Biertaxe vor, die der Magistrat einer jeden Stadt halbjährlich nach dem Preise der Gerste aufstellen sollte. Weiter wird noch eine Arzneitaxe und endlich eine „Zehrungstax' und -Ordnung" für den Gastwirtsstand angeordnet.

Das 1794 in Kraft gesetzte „Allgemeine Landrecht", das bekanntlich auf dem Standpunkte des Polizeistaates stand, und deshalb zur Bevormundung der Untertanen neigte, hielt dementsprechend gleichfalls Taxen für notwendig und bedrohte jede Überschreitung einer polizeilichen Taxe mit nachdrücklicher Strafe.

---

39) Lotz: „Revision der Grundbegriffe usw.". 1811. S. 321.
40) v. Justi: „Grundsätze der Polizeiwissenschaft". 1756.

So wird den Gastwirten[41]) angedroht, daß sie ihres Gastwirtsrechts durch richterliches Erkenntnis für verlustig erklärt werden, wenn sie sich wiederholter Übertretungen der ihnen vorgeschriebenen Polizeigesetze, also in erster Linie der polizeilichen Preisfestsetzungen schuldig machen. Auch für die übrigen Gewerbetreibenden bestanden entsprechende Bestimmungen.

Die Ereignisse der Jahre 1806 und 1807 führten eine freiheitlichere Anschauung herbei: Ihr Ergebnis war die Städteordnung vom 19. November 1808[42]) und die ihr folgenden Gesetze und Verordnungen, insbesondere die Regierungsinstruktion vom 26. Dez. 1808, durch die den Gewerben der größte Teil der sie beengenden Schranken genommen und insbesondere die Taxen beseitigt wurden.

Ganz ohne Taxen glaubte man jedoch auch jetzt noch nicht auskommen zu können. Daher gestattete die „Preußische Allgemeine Gewerbeordnung" von 1845 die Beibehaltung oder Neueinführung von Taxen mit Genehmigung der Ministerien, solange dies gerechtfertigt erscheine[43]), ließ aber grundsätzlich die Gewerbefreiheit bestehen.

Das heute geltende Reichsgewerberecht steht auf einem ähnlichen Standpunkte: Es enthält zwar noch immer eine größere Zahl von Taxen, doch es wird von dem im § 72 RGO.[44]) ausgesprochenen Grundsatze beherrscht, daß der freie Wettbewerb die Regel und die Einengung durch Taxen die Ausnahme bilden soll. Denn einmal gibt es noch Gewerbe, in denen ein Wettbewerb ausgeschlossen ist, wie z. B. bei dem der Feldmesser, Bücherrevisoren usw. (Vergl. die Aufzählung im § 36 RGO.) und innerhalb deren die Gewerbetreibenden somit ihre Monopolstellung zur Ausbeutung des Publikums benutzen könnten. Außerdem aber ist das Fortbestehen gewisser Taxen deshalb geboten, weil der Staat ein Interesse daran hat, gewisse Gewerbetreibende, welche einen öffentlichen Vertrau-

41) II, 8, § 441.
42) § 50.
43) §§ 88 und 89.
44) Vom 21. Juni 1869 mit vielen Novellen.

enspoſten bekleiden, in ihrer Stellung durch die Sicherung eines ſtandesmäßigen Einkommens zu befeſtigen (Vergl. § 36 GO.).

Die Taxen des Reichsrechts finden ſich, von einigen Ausnahmen abgeſehen, im fünften Titel der Reichsgewerbeordnung, und zwar behandelt der Titel „nicht bloß die polizeilichen Taxen (§§ 72, 76—78, 80 Abſ. 1), ſondern trifft auch Vorſchriften bezüglich Einhaltung gewiſſer, von den Gewerbetreibenden ſelbſt ausgegangener Preisfeſtſetzungen“[45]). In dieſem Titel ſpielt — im Gegenſatz zu der im erſten Teile unſerer Abhandlung beſprochenen Preisbildung — der Kauf nur eine geringe Rolle; Hauptgegenſtände der Taxen ſind hier Miete-, Dienſt- und Werkvertrag.

Außerdem wird in ihm verwieſen auf Taxen, die außerhalb der RGO. liegen und teils landes-, teils reichsgeſetzliche Regelung erfahren haben[46]).

Nach der Stärke der behördlichen Beeinfluſſung der Preisbildung mittels der Taxen kann man unter ihnen 3 Gruppen unterſcheiden: Einmal Polizeitaxen, ferner die von den Gewerbetreibenden ſelbſt aufgeſtellten Taxen — Selbſttaxen —, und endlich diejenigen Taxen, die eine Mittelſtellung zwiſchen dieſen beiden Gruppen einnehmen und weder reine Polizei-, noch reine Selbſttaxen ſind.

Bei der erſten Gruppe nimmt die Obrigkeit inſofern die Beſtimmung des Preiſes allein vor, als ſie genaue Sätze als bindende Normen für jede Leiſtung des Gewerbetreibenden aufſtellt. So können gemäß § 80 Abſ. 1 RGO. Taxen für die Apotheker durch die Zentralbehörden feſtgeſetzt werden. Ferner iſt die Ortspolizeibehörde „in Übereinſtimmung mit der Gemeindebehörde befugt, für Lohnbediente und andere Perſonen, welche auf öffentlichen Straßen und Plätzen“ oder in Wirtshäuſern ihre Dienſte anbieten, ſowie für die Benutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln Taxen aufzuſtellen.

Die Feſtſetzung der Gebühren für diejenigen Perſonen, welche auf Grund ihres Gewerbes eine Art von Beamtenſtellung inne-

---

45) v. Landmann: Kommentar zur Pr. Gew. O. 1911. S. 664.
46) S. S. 42.

haben, überläßt die Gewerbeordnung im § 78 denjenigen Behörden (Staats- oder Kommunalbehörden oder Korporationen), welche die Anstellung vornehmen. Diese im § 36 aufgezählten Gewerbe dürfen zwar frei betrieben werden, doch bleiben die Landesregierungen berechtigt, Personen, welche das Gewerbe betreiben wollen, zu beeidigen und öffentlich anzustellen.

Die Gewerbetreibenden sind gemäß § 79 RGO. in jedem Falle berechtigt, die Taxen zu ermäßigen. Dagegen ist jedoch eine Überschreitung der Normen — auch wenn der andere Teil damit einverstanden war — verboten, und nach § 148 RGO. sogar strafbar. Auch ist der andere Teil berechtigt, das Zuvielgezahlte zurückzufordern.

Gleiches gilt für die Taxe der Stellenvermittler (vergl. § 75a RGO. und RGes. vom 2. Juni 1910). Von der Erwägung ausgehend, daß gerade bei dem Gewerbe der Stellenvermittler eine Übervorteilung des stellungsuchenden Publikums leicht möglich ist, weist das Reichsstellenvermittlergesetz die Landeszentralbehörde oder die von ihr bezeichneten Behörden an, Taxen für die Leistungen der dieses Gewerbe Betreibenden festzusetzen.

Analog der Gewerbeordnung enthält auch dies Gesetz eine Bestimmung, welche besagt, daß ein Stellenvermittler bestraft werden soll, der „die amtlich festgesetzte Taxe überschreitet oder sich außer den taxmäßigen Gebühren Vergütungen anderer Art von dem Arbeitnehmer oder Arbeitgeber gewähren oder versprechen läßt“[47]). Auch hierbei sind die Taxen lediglich als Höchstsätze anzusehen, zu deren Ermäßigung die Gewerbetreibenden berechtigt sind.

Diese Ermäßigung ist bei den Polizeitaxen die einzige Einwirkung der Parteien auf die Preisbildung; daher sind sie es auch, die mit ihrer absoluten, in keinem Fall überschreitbaren Grenze nach oben am einschneidendsten von allen Taxen die Preisbildung beeinflussen.

Die zweite Gruppe der Taxen, die Selbsttaxen, trägt ihren Namen davon, daß die Gewerbetreibenden die Preise für ihre Leistungen vollständig nach ihrem Belieben selbst bestimmen. Sie

47) Reichs-Stellenvermittlergesetz, § 12, 4.

sind also als Taxen nur in beschränktem Maße anzusehen: Denn die Obrigkeit hindert die Gewerbetreibenden, über ihre eigenen Preisfestsetzungen hinauszugehen, dadurch, daß sie die Ortspolizeibehörde befugt, die Gewerbetreibenden zur Bekanntmachung ihrer Preise durch Anschlag anzuhalten und jede Überschreitung der Taxe mit Strafe bedroht (vergl. ebenfalls RGO. § 148).

Im § 73 RGO. verleiht die Reichsgewerbeordnung den Ortspolizeibehörden die Befugnis, die Bäcker und Verkäufer von Backwaren anzuhalten, „die Preise und das Gewicht ihrer verschiedenen Backwaren für gewisse, von denselben zu bestimmende Zeiträume durch einen von außen sichtbaren Anschlag am Verkaufslokal zur Kenntnis des Publikums zu bringen". — In Preußen wurde von dieser Befugnis fast nirgends Gebrauch gemacht.

Ebenfalls für die Gastwirte sieht die Gewerbeordnung im § 75 Selbsttaxen vor. Der Grund hierfür ist wohl darin zu sehen, daß das reisende Publikum sich vielfach in einer gewissen Zwangslage befinden wird, weil es seine Bedürfnisse betreffs Unterhalt und Unterkommen oft binnen kurzer Zeit befriedigen muß, und die Auswahl unter den Gasthäusern häufig gering sein wird. Der Gastwirt darf deshalb die Taxe, die er sich selbst gestellt hat, nicht überschreiten; niedrigere Preise zu vereinbaren, bleibt ihm natürlich unbenommen.

Es ist also im Grunde genommen auch die Übereinkunft der Parteien, welche den Preis bestimmt. Die Obrigkeit wirkt bei der Preisbestimmung nur beschränkend mit: Sie sorgt nur für eine gewisse Gleichheit der Preisbestimmung gegenüber den einzelnen Mitgliedern des Publikums, indem sie die Gewerbetreibenden zur Innehaltung ihrer eigenen Preisfestsetzungen zwingt.

Die eigentümlichste Art der Taxen bildet die dritte Gruppe: Diese Taxen sind zwar von der Obrigkeit aufgestellt, doch können sie durch Vereinbarung ausgeschlossen werden. Sie sind also nicht in der Weise bindend, wie die Polizeitaxen: Denn bei ihnen erfolgt keine für alle Fälle gültige einmalige Feststellung seitens des Leistenden, sondern die Parteivereinbarungen werden, wenn überhaupt, für jeden Fall einzeln getroffen. Dazu ist es zulässig, die vom Gesetz gegebenen Sätze zu überschreiten.

Es handelt sich hier um die Taxen der „Preußischen Gebührenordnung für Ärzte“[48]) und der „Reichsgebührenordnung für Rechtsanwälte“[49]). Die rechtliche Natur der in diesen Verordnungen aufgestellten Taxen ist bestritten. Das Reichsgericht hat in verschiedenen Entscheidungen ausgesprochen, daß diese Sätze nicht als Taxen im Sinne der Gewerbeordnung anzusehen seien[50]). In wirtschaftlicher Hinsicht bedeuten sie jedoch dasselbe, wie die regulären Taxen.

Ärzte- und Rechtsanwaltsgebührenordnung stimmen darin überein, daß sie dem Arzt und dem Rechtsanwalt eine größere Bewegungsfreiheit inbetreff der Höhe der Gebührenforderungen lassen, wie die Taxen des Gewerberechts. Diese Freiheit ist jedoch bei beiden nicht gleich groß: Während beim Arzte die freie Vereinbarung der Vergütung die Regel ist, und nur im Streitfalle, d. h. dann, wenn der Patient mit der vom Arzte bestimmten Höhe der Vergütung nicht einverstanden ist und es darüber zum Prozesse kommt[51]), die Taxe zur Anwendung gelangt, ist für den Rechtsanwalt in der Regel die Taxe maßgebend, die er jedoch zugunsten einer im Wege der freien Vereinbarung erfolgten Gebührenbestimmung überschreiten darf.

Diese Vereinbarung kann nach der ärztlichen Gebührenordnung formlos geschehen, während sie nach der für Rechtsanwälte der Schriftform bedarf[52]). Der Mangel dieser gesetzlichen Form hat Nichtigkeit des Vertrages nicht zur Folge; es entsteht durch ihn ein negotium claudicans[53]), an das nur der eine Teil, der Rechtsanwalt, gebunden ist. In gewissen Fällen müssen die Sätze der Gebührenordnung für Rechtsanwälte zur Anwendung kommen, nämlich dann, wenn der Rechtsanwalt einer Partei zur

48) Vom 15. Mai 1896, abgeändert am 13. März 1906.

49) Vom 7. Juli 1879.

50) Vergl. RGE. 68, S. 197 ff. und RGE. 74, S. 141.

51) Vergl. Joachim-Joachim: Kommentar für ärztl. Geb. O. 07 zu § 1.

52) § 93, R. Anw. Geb. O.

53) Vergl. Walter-Joachim: Kommentar zur Geb.-O. für Rechtsanwälte, 1908, S. 481.

Wahrnehmung ihrer Rechte beigeordnet oder als Verteidiger bestellt ist, d. h. in denjenigen Fällen, in denen ein Zwang zur Mandatsannahme für den Anwalt besteht. Hier ist also eine Vereinbarung ausgeschlossen. In den Fällen aber, wo sie zulässig ist, unterscheidet sich ihr Inhalt von dem der Gebührenvereinbarungen der Ärzte: Während bei diesen etwas *Bestimmtes* nicht vorgeschrieben ist, muß sich der Betrag der dem Rechtsanwalte zu zahlenden Vergütung mit *Bestimmtheit* aus dem ihn festsetzenden Vertrage ergeben.

Aus alledem erhellt, daß die Gebührenordnung für Rechtsanwälte ein erheblich *stärker* wirkendes Mittel zur Beeinflussung der Preisbildung durch den Staat ist als die für Ärzte.

Kapitel 3.

Die Erscheinung der Preisbildung gehört ursprünglich lediglich in das Gebiet des Wirtschaftslebens und wird vom Rechte — solange sie sich in angemessenen Grenzen hält — grundsätzlich nicht beeinflußt.

Das Gesetz steht bezüglich des Preises auf dem Standpunkte der Vertragsfreiheit: Für seine Höhe sind grundsätzlich maßgebend die Vereinbarungen der Parteien.

Daß diese Vereinbarungen regelmäßig vollständig frei vor sich gehen und nicht durch Gesetze beschränkt werden, ist für uns selbstverständlich. Daß es so auch in Rom bereits gehalten wurde, zeigt die Stelle D. XIX. 2. 22. § 3:

. . . in emendo et vendendo naturaliter concessum est quod pluris sit minoris emere, quod minoris sit pluris vendere et ita invicem se circumscribere, ita in locationibus quoque et conductionibus iuris est.

Es ist demnach jeder Teil befugt, auf Kosten des Vertragsgegners seinen eigenen Vorteil wahrzunehmen, indem er sich Umstände, die ihm günstig sind, zunutze macht — auch im Falle, daß der andere dadurch übervorteilt wird.

Im ältesten[54]) Römischen Recht findet sich lediglich die Vorschrift, daß der Preisansatz bei der Verkaufsabrede ein bestimmter sein mußte (pretium certum). Doch in diesem Erfordernis lag (ebensowenig wie in dem des pretium iustum und pretium rectum) nichts dem Wesen der Vertragsfreiheit Widersprechendes, sondern

54) Später erließ Caesar die lex Julia de annona gegen die künstliche Erhöhung der Getreidepreise, die von einzelnen oder von Personenmehrheiten durch Zurückhaltung ihrer Vorräte erzielt wurde. (Die heutigen corners oder pools). Vergl. S. 31 und S. 58.

nur ein Zugeständnis an die ältere römische Auffassung, die bloßen Verträgen die Klagbarkeit nicht gewährte[55]). Allerdings setzte die Bestimmtheit des Preises nicht seine Angabe in einer bestimmten Geldsumme voraus, sondern es waren auch Umschreibungen des Preises gestattet. Das geht aus der Stelle D. XVIII. 1. 7. 1. u. 2. hervor[56]), die Bezeichnungen, wie „quantum in arca habeo" usw. für ausreichend erklärt.

Unter dem certum pretium verstand man eine im Augenblicke des Vertragsschlusses unabänderlich feststehende, wenn auch zurzeit unbekannte Summe Geldes[57]).

Eine Einschränkung der Vertragsfreiheit ist sonach in dieser Bestimmung nicht zu sehen. Immerhin mag sie den Verkehr erschwert haben. Bereits in der römischen Kaiserzeit wurde daher der Rechtssatz vielfach abgeändert[58]).

Für das neuere Recht ist das Erfordernis der festen Preisbestimmung — im obigen engeren Sinne — bedeutungslos.

Schon der Code civil vom 8. März 1803 enthielt die Vorschriften „daß der Preis einerseits genügend bestimmbar, andererseits ein Geldpreis sein müsse, Art. 1582 jct. Art. 1702, welchen der Käufer dem Verkäufer als Ersatz für den Wert der Sache zu leisten verspricht. Art. 1591"[59]). — Dasselbe spricht für das Pandektenrecht ein Urteil des Reichsgerichts aus, mit den Worten: „Nach heutigem Rechte ist das Erfordernis eines bestimmten Preises nur in dem Sinne anerkannt, daß der Preis nach sicheren Anhalts-

---

55) Vergl. Dernburg: Preuß. Privatr., 5. Aufl., II, § 135.

56) Huius modi emptio, quantum tu eum emisti, quantum pretii in arca habeo, valet: nec enim incertum est pretium tam evidenti venditione: magis enim ignoratur, quanti emptus sit quam 2 in rei veritate incertum est. Si quis ita emerit: est mihi fundus emptus centum et quanto pluris eum vendidero, valet venditio et statim inpletur: habet enim certum pretium centum, augebitur autem pretium si pluris emptor vendiderit.

57) Vergl. Fels: „Die Bestimmtheit des Kaufpreises", „Das pretium certum des röm. Rechts". 1878. S. 55.

58) Vergl. Dernburg, a. a. O.

59) Zachariae-Crome: „Handbuch des franz. Rechts", 8. Aufl., Bd. II, S. 452.

punkten bestimmbar sein muß (vergl. Dernb. Pandekten II § 94 Ziff. 20, 44)*[60]).

Ihre Höhe hat diese Entwickelung der Loslösung von konkreten und speziellen Preisgesetzen in dem geltenden Rechte gefunden: Das heutige Recht stellt keine nur den Geldpreis regelnde Spezialbestimmungen mehr auf, sondern begnügt sich — von Ausnahmen abgesehen — mit ganz allgemein gehaltenen Normen, die zur Beeinflussung des Preises bestimmt sind.

Jede Gesetzesnorm ist im allgemeinen vorbeugend und abhelfend zu gleicher Zeit. Das gilt auch für die Bestimmungen, die sich auf den Preis beziehen und zwar finden sich solche Normen in fast jedem neueren Reichsgesetze, in der gesamten Privatrechtsordnung. — Zunächst ist hier des Bürgerlichen Gesetzbuches zu gedenken.

In erster Linie vorbeugend, daneben aber auch abhelfend sind die Bestimmungen der §§ 157[61]) und 242[62]).

Die erstere Bestimmung gibt eine Auslegungsregel für den zweifelhaften Vertragswillen. Sie bestimmt, daß dasjenige als gewollt zu unterstellen sei, was die fordernde Partei in Befolgung des Grundsatzes von Treu und Glauben gewollt habe. Die ähnliche Bestimmung des § 242 ordnet dasselbe für die Leistungspflicht des Schuldners an.

Auf die Preisbildung angewendet, bedeuten die §§ 157 und 242, daß da, wo bestimmte oder praktisch durchführbare Vereinbarungen fehlen, die Grundsätze von Treu und Glauben sowie die der Verkehrssitte Ersatz schaffen müssen.

Aus § 316[63]) ergibt sich weiter, daß im Zweifel derjenige Teil,

---

60) RGSt. 25, S. 399.

61) Verträge sind so auszulegen, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern.

62) Der Schuldner ist verpflichtet, die Leistung so zu bewirken, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern.

63) Ist der Umfang der für eine Leistung versprochenen Gegenleistung nicht bestimmt, so steht die Bestimmung im Zweifel demjenigen Teile zu, welcher die Gegenleistung zu fordern hat.

welcher die Geldleistung für eine Gegenleistung zu fordern hat, auch ihre Höhe zu bestimmen hat:

In einem Luxusrestaurant der Hauptstadt wird man beispielsweise für dieselbe Speise das Dreifache und mehr bezahlen, als in einem bürgerlichen Gasthaus in der Provinz. Ist über die Höhe des Preises nichts vereinbart, so steht ihre Festsetzung gemäß § 316 dem Inhaber des Hauses zu; ihn weist das Gesetz im § 315 Abs. 1 an, die Preisbestimmung nach billigem Ermessen zu treffen.

Das Gesetz macht aber von der Vorschrift des § 316 erhebliche Ausnahmen, indem es in einer Reihe von Bestimmungen die Preisfestsetzungen nicht in die Willkür des einen Teiles stellt, sondern die übliche Vergütung als vereinbart erklärt. Für die Gegenleistung bei einem Dienstvertrag, Werkvertrag und Mäklervertrag bestimmen die §§ 612 Abs. 2, 632 Abs. 2 und 653 Abs. 3, daß der Preis beim Bestehen einer Taxe die taxmäßige, in Ermangelung einer Taxe die übliche Höhe haben soll:

Ein von Lenbach oder Klinger verfertigtes Bildnis wird beispielsweise einen erheblich höheren Preis haben, als ein solches von der Hand eines weniger berühmten Künstlers.

Sieht das Recht bei den bisher besprochenen Gesetzesstellen neben dem taxmäßigen den üblichen Preis vor, so findet sich in einigen anderen Bestimmungen der laufende „Börsen- oder Marktpreis". Zu verstehen ist darunter derjenige Preis, mit dem die Sache an dem Platze, wo sie gehandelt wird, zu gewisser Zeit durchschnittlich bezahlt wird.

Nur zum laufenden Preise dürfen hinterlegte Sachen und Pfänder, die einen Börsen- oder Marktpreis haben, „aus freier Hand" verkauft werden [64]).

Für die Pfandversteigerung bestimmt in ähnlicher Weise § 1240 des Bürgerlichen Gesetzbuches, daß Gold- und Silbersachen nicht unter dem Gold- und Silberwerte- und somit -Preise zugeschlagen werden dürfen.

---

64) § 385 BGB.

Wird ein genügendes Gebot nicht abgegeben, so kann der Verkauf durch eine zur öffentlichen Versteigerung befugte Person aus freier Hand zu einem den Gold- oder Silberwert erreichenden Preise erfolgen.

Zum Unterschiede von der allgemeinen Normierung, die dem Richter bei der Preisfestsetzung einen freien Spielraum gewährt, findet sich im Bürgerlichen Gesetzbuch für die Zinsen eine zahlenmäßige Bestimmung.

Es wird sich für uns nur um rechtsgeschäftliche Zinsen handeln, denn nur sie wird man als Preis ansehen können. Zinsen, die auf Gesetz beruhen, fallen nicht unter den Begriff des Preises. Auch rechtsgeschäftliche Zinsen werden nicht immer als Preise angesehen werden können. Doch ist dies sicher der Fall bei Darlehenszinsen.

Ist sich die Lehre auch nicht darüber einig, ob das Darlehen sich in wirtschaftlicher Beziehung als ein „Tausch gegenwärtiger gegen Zukunftsgüter"[65]) darstellt, wie von Böhm-Bawerk meint, oder als die Überlassung des Gebrauchs eines Kapitals, wie die herrschende Lehre will, so kann man es doch für ein Austauschgeschäft ansehen, denn es tauscht sich hier die Überlassung des Gebrauchs mit der Zinsleistung. Letztere ist demnach der Preis.

Seine Höhe setzt § 246 des Bürgerlichen Gesetzbuches auf 4 vom Hundert fest, eine Grenze, die durch Vereinbarung überschritten werden darf.

Außer im Bürgerlichen Gesetzbuch findet sich auch in einer Reihe anderer Vorschriften die bezeichnete Art von staatlicher Beeinflussung der Preisbildung. Das gilt naturgemäß im besonderen von demjenigen Gesetze, das bestimmt ist, das Handelswesen zu ordnen, dem Handelsgesetzbuch. Es enthält Preisbildungsvorschriften beispielsweise für das Kommissions-, Speditions- und Lagergeschäft, bei denen wieder der übliche und der gewöhnliche Preis maßgebend sind.

Interessant ist die Bestimmung des § 354 HGB., welche einem Kaufmann, der in Ausübung seines eigenen Handelsgewerbes einem

65) „Kapital und Kapitalzins."

anderen Geschäfte besorgt oder Dienste leistet, auch ohne Verabredung eine Provision zugesteht. Handelt es sich um Lagergeld, so soll sich die Höhe des Preises nach den an dem Orte üblichen Sätzen richten.

Endlich ist noch zu erwähnen, daß das Handelsgesetzbuch als Maßstab für Zinsen bei beiderseitigen Handelsgeschäften fünf vom Hundert festsetzt.

Auch die Gewerbeordnung enthält — abgesehen von den bereits behandelten Taxen — allgemein gehaltene Preisvorschriften.

Zu nennen ist das Verbot des sogenannten Truckssystems: § 115 RGO. gebietet den Gewerbetreibenden, die Löhne ihrer Arbeiter in Reichswährung auszuzahlen und verbietet ihnen statt des vereinbarten Barlohnes Waren, Naturalien oder andere Surrogate an Zahlungsstatt zu geben. Unzulässig ist nach Auffassung der Gerichte auch namentlich die Bezahlung in Gutscheinen oder Anweisungen oder Marken, welche den Empfänger zum Bezuge von Waren oder Lebensmitteln bei dem Arbeitgeber selbst oder bei einem anderen Gewerbetreibenden ermächtigen.

Hier wirkt das Recht also darauf hin, daß ein regulärer Geldpreis zustande kommt und der fordernde Teil nicht mit Geldsurrogaten bezahlt wird, während Erfüllungssurrogate, wie Stundung und Aufrechnung mit fälligen Forderungen keiner Beschränkung unterliegen.

Bei allen angeführten Gesetzesbestimmungen sehen wir dasselbe Bild: Sie streben danach, einer ungerechten Preisbildung vorzubeugen, indem sie entweder angeben, wie der Preis zu bilden sei oder wie er nicht gebildet werden solle. Nebenher aber dienen sie auch dazu, einer ungerechten Preisbildung abzuhelfen, indem sie demjenigen, dessen Recht durch die Preisbildung geschmälert ist, eine Handhabe bieten, um mit Hilfe der Gerichte dieser Beeinträchtigung abzuhelfen.

Bei einer Reihe von anderen Vorschriften ist die Abhilfe der Haupt- und die Vorbeugung der Nebenzweck.

Schon im alten Recht finden sich derartige Rechtssätze. Der bekannteste von ihnen ist das Verbot der sogenannten „laesio enormis"[66]). Eine laesio enormis lag nach C. 4. 44. 2 dann vor, wenn die Leistung des Käufers nicht mindestens dem halben Werte der Gegenleistung des Verkäufers gleichkam. Eine geringfügige Übervorteilung zog Rechtsfolgen nicht nach sich, denn es hätte sich mit dem Geiste des Handelsverkehrs nicht vertragen, hätte man immer eine genaue Gleichheit zwischen Ware und Preis fordern wollen. Daß der Verkäufer seine Ware so teuer als möglich abzugeben und der Käufer für sein Geld so billig als möglich zu kaufen sucht, ist die Grundlage allen Handels[67]).

Als der Urheber der laesio enormis wird im allgemeinen Diocletian angesehen. Durch seine Nachfolger vor Justinian, insbesondere durch Constantin I., Gratian, Valentinian und Theodosius wurde die Bestimmung wieder abgeändert. Justinian stellte sie wieder her und nahm sie in den Codex auf. Auffallend ist es, daß die Verordnung Diocletians nur dem Verkäufer das Anfechtungsrecht gegen laesio enormis gibt, da doch auch der Käufer durch ungerechte Preisbildung benachteiligt werden kann. In späteren Zeiten wurde dieser Möglichkeit wie auch ebenso der, die Bestimmung nicht nur auf den Kauf, sondern auch auf andere Austauschverträge anzuwenden, durch freiere Interpretierung Rechnung getragen.

Während die jüngeren Kodifikationen — und zwar das Allgemeine Landrecht entsprechend seinem Hang zur Bevormundung des Rechtsverkehrs in ausgedehnterem Maße, der freiheitlichere code civil dagegen bereits in abgeschwächter Form — Vorschriften über die laesio enormis aufgestellt hatten, beseitigte einige Jahrzehnte später das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch, das ganz

66) C. IV. 44. 2. Rem maioris pretii si tu vel pater tuus minoris pretii distraxit humanum est ut vel pretium te restituente emptoribus fundum venditum recipias auctoritate intercedente iudicis, vel si emptor elegerit quod deest iusto pretio recipies. minus autem pretium esse videtur, si nec dimidia pars veri pretii soluta sit.

67) Vergl. Glück: „Ausführliche Erklärung der Pandekten". 1815. Bd. 17, 1, S. 19.

auf dem Boden der Vertragsfreiheit stand, alle derartigen Sonder vorschriften. — Auch das gegenwärtige Reichsrecht kennt die laesio enormis nicht mehr. Bereits für das spätere Gemeine Recht hatte dies eine Erkenntnis des Reichsgerichts in RGZ. Bd. 22, S. 88 ausgesprochen: „Zum Begriffe des Kaufes gehört nur, daß eine Gegenleistung zugesagt wird, welche nach der allgemeinen wirtschaftlichen Auffassung der Beteiligten als „Äquivalent" erscheint. Ob bei der Erfüllung die Leistungen sich als wirklich gleichwertig herausstellen, ist gleichgültig."

Den erstrebten Schutz eines Vertragsteils gegen Übervorteilung durch den anderen bezwecken heute hauptsächlich die allgemein gehaltenen Vorschriften über den Wucher[68]), insbesondere § 138[69]) Bürgerliches Gesetzbuch, daneben aber auch § 826[70]).

Der Tatbestand des § 138 ist von der laesio enormis nach Voraussetzungen und Wirkungen verschieden. Wucher im zivilrechtlichen Sinne ist bekanntlich nur gegeben, wenn das objektive Erfordernis eines auffälligen Mißverhältnisses zwischen Leistung und Gegenleistung — also vornehmlich bei Austauschgeschäften — mit dem subjektiven Erfordernis der Ausbeutung der Notlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit zusammentrifft. Er gewährt dem Benachteiligten nicht nur, wie die laesio enormis, eine Anfechtungsmöglichkeit, sondern er bewirkt sogleich die Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts. Der § 826 ist noch allgemeiner gefaßt; er verlangt nur eine vorsätzliche

---

68) Über die strafrechtlichen Wucherbestimmungen vergl. Reichsstrafgesetzbuch, §§ 302—302e.

69) Ein Rechtsgeschäft, das gegen die guten Sitten verstößt, ist nichtig. Nichtig ist insbesondere ein Rechtsgeschäft, durch das jemand unter Ausbeutung der Notlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit eines anderen sich oder einem Dritten für eine Leistung Vermögensvorteile versprechen oder gewähren läßt, welche den Wert der Leistung dergestalt übersteigen, daß den Umständen nach die Vermögensvorteile in auffälligem Mißverhältnisse zu der Leistung stehen.

70) Wer in einer gegen die guten Sitten verstoßenden Weise einem anderen vorsätzlich Schaden zufügt, ist dem anderen zum Ersatze des Schadens verpflichtet.

Schadenszufügung und verpflichtet den Täter zum Ersatze des entstandenen Schadens.

Diese rechtsgeschichtliche Entwicklung zeigt, daß der Staat einerseits der Vertragsfreiheit bei der Preisbildung einen immer weiteren Spielraum gewährt und daß er nur noch dann beschränkend eingreift, wenn der eine Vertragsteil — von den Taxen und Monopolen abgesehen — die Freiheit bei der Preisbildung durch allzuhohe Preise zum Schaden seines Vertragsgegners mißbraucht (§ 138). Andererseits engt der Staat die Freiheit der Preisbestimmung ein, indem er im § 826 ein über die Wirkungen der laesio enormis weit hinausreichendes Mittel zum Schutze gegen Schädigung seitens Dritter durch eine allzu niedrige Preisbildung aufstellt.

Beide Vorschriften sind also bestimmt, einen Einfluß auf die Preisbildung auszuüben, und zwar bezwecken sie in erster Linie, einer bereits vorgenommenen ungerechten Preisbestimmung abzuhelfen.

Der § 138 erfüllt diesen Zweck, indem er das ganze Rechtsgeschäft für nichtig erklärt und somit die Preisbildung einfach beseitigt.

In der Vorschrift des § 826 kann, streng genommen, eine Beeinflussung der Preisbildung durch Abhilfe in der vom Gesetze aufgestellten Schadensersatzpflicht nicht einmal erblickt werden. Denn dadurch, daß der Täter zum Schadensersatze gezwungen wird, ändert sich der Preis als solcher nicht. Die Praxis hat jedoch im Falle des § 826 dem Geschädigten einen Anspruch auf Unterlassung des sittenwidrigen Verhaltens zugestanden. Diese Regelung steht auch mit dem Gesetze nicht in Widerspruch, denn das Bürgerliche Gesetzbuch hat durch Zubilligung eines Unterlassungsanspruches in bestimmten Fällen (vergl. §§ 12, 862, 1004) die Zulässigkeit eines solchen nicht für alle anderen Fälle, in denen ein vorbeugender Schutz erforderlich ist, ausschließen wollen. Gerade der § 826 ist vom Gesetze bestimmt, eine Schutzwehr gegen unlautere Handlungen in umfassender Weise zu bilden, namentlich für den geschäftlichen Verkehr, soweit nicht durch Sondergesetze

Vorsorge getroffen ist[71]). Gegenüber Schädigungen durch ungerechte Preisbildung erscheint eine Klage auf Unterlassung durchaus gerechtfertigt, so daß unter diesem rechtlichen Gesichtspunkte § 826 wohl als eine der ungerechten Preisbildung abhelfende Bestimmung anzusehen ist.

Ihren Nebenzweck, die Vorbeugung gegen ungerechte Preisbildung, werden die §§ 138 und 826 dadurch erfüllen, daß sie durch Hinweis auf die Folgen, Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts und Schadensersatz, abschrecken.

Schwierigkeiten wird bei der Anwendung beider Vorschriften auf eine ungerechte Preisbildung der Begriff der guten Sitten machen, denn der Richter wird dabei stets vor die Frage gestellt: Hat der Beklagte durch die Preisbildung gegen die guten Sitten verstoßen? — Eine Begriffsbestimmung gibt das Gesetz nicht. Diese zu finden, bleibt dem Richter für jeden einzelnen Fall überlassen. Er wird daher richtig handeln, wenn er die ethischen Anschauungen desjenigen Kreises berücksichtigt, in dem das gewollte Rechtsgeschäft zu wirken bestimmt war.

Bei Berücksichtigung dieser Regel wird die Anwendung des § 138 gegen eine übertriebene Preisbildung keine weiteren Schwierigkeiten bieten.

Anders steht es mit der Bestimmung des § 826.

Die Versuche, sie zur Abhilfe gegen eine zu niedrige Preisbildung zu gebrauchen, haben zu einem befriedigenden Ergebnis noch nicht geführt; allerdings gab in einem Falle das Oberlandesgericht Naumburg einer Klage, die diesen Zweck verfolgte, statt. Ihr lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Die Firma Reclam, die sich dadurch geschädigt fühlte, daß ein Warenhaus mit einem Sortimentsbuchhändler einen niedrigeren Preis vereinbart hatte, als er auf Grund seines Vertrages mit Reclam durfte, und sich dadurch in die Lage versetzt hatte, die Bändchen billiger verkaufen zu können, erlangte in letzter Instanz vor dem Oberlandesgericht Naumburg ein obsiegendes Erkenntnis:

71) Vergl. RGE. 48, S. 119.

Das beklagte Warenhaus wurde gemäß § 826 zum Ablassen von seiner Handlungsweise verurteilt.

Dieses Urteil hat mit Recht keinen Anklang gefunden[72]). Es ist davon auszugehen, daß die Preisbestimmung stets eine persönliche Befugnis eines jeden Verkehrstreibenden sein und auch bleiben muß — eines der „allgemeinen Menschenrechte". Wenn das Gericht annimmt, das Warenhaus handele gegen Treu und Glauben und verstoße damit gegen die guten Sitten, daß es einen Sortimentsbuchhändler zum Vertragsbruch verleite, so hat dieses Moment nichts mit der Preisbildung beim Weiterverkauf an Dritte zu schaffen. Denn bei der Preisbildung kommt es nicht darauf an, durch welche Mittel sich der Verkäufer in den Stand gesetzt und wodurch er sich die Möglichkeit verschafft hat, verlustlos billigere Preise fordern zu können; diese Dinge liegen dem Geschäfte voraus und können daher bei seiner Würdigung gar nicht in Betracht kommen.

Daß das Warenhaus, um niedrigere Preise ansetzen zu können, den Sortimentsbuchhändler verleitet, vom Vertrage abzuweichen, ist für sein Verhältnis zu Dritten völlig belanglos. Das Recht des Verlegers, bestimmte Preise vorzuschreiben, ist nicht dinglich, sondern lediglich obligatorisch: Es wirkt nicht gegen jeden Dritten, sondern nur unter den Vertragsparteien.

In diesem Falle hält also der § 826 bei der Anwendung als Preisbeeinflussungsmittel in der Praxis einer eingehenden Untersuchung nicht stand.

Leider ist dies der einzige Fall, der bekannt geworden ist, denn in dem über einen ähnlichen Tatbestand seitens des Reichsgerichts gefällten Urteil vom 16. Juni 1906[73]) kommt das Gericht nicht zu einer grundsätzlichen Stellungnahme über die Frage der Beeinflussung der Preisbildung durch die Bestimmung des § 826.

Werden die §§ 138 und 826 in den gewöhnlichen Fällen des Rechtslebens und für den einzelnen auch eine große Rolle nicht

---

72) Vergl. Kohler, in Arch. für bürgerl. Recht, 29, S. 140 ff: „Preisbestimmung und § 826 BGB".

73) RGE 63, S. 400.

spielen, so sind sie von größter Bedeutung für die Beeinflussung der Preisbildung durch die sogenannten „Unternehmerverbände", die Ringe, Kartelle, Trusts und Fusionen.

Sämtliche Formen der Unternehmerverbände erstreben in stärkerem oder schwächerem Maße eine Einwirkung auf die Preisbildung. Sie unterliegen daher einem Gegendrucke des Staates, der in Erkenntnis ihrer Gefahren und Vorzüge sie dauernd durch Gesetze (man denke an das Kali-Syndikat) und Rechtsprechung zu regeln sucht.

Allgemein sind die Unternehmerverbände — soweit sie nicht einen verbotenen Zweck verfolgen (§ 134 BGB.) — als zulässig anzusehen[74]). Die Anwendung der §§ 138 und 826 auf die Verbandsverträge selbst hat für die vorliegende Arbeit kein Interesse. Denn der bloße Abschluß solcher Vereinbarungen hat auf die Preisbildung noch keinen Einfluß. Wohl aber ist die Anwendbarkeit dieser Normen auf die seitens der Verbände mit Dritten geschlossenen Verträge hinsichtlich der Preisbildung zu prüfen.

Schneider (Stettin)[75]) äußert die Ansicht, daß das jetzige Deutsche Zivilrecht — gemeint sind in erster Linie die Bestimmungen der §§ 138 und 826 — den Gefahren der Kartellierung für das Wirtschaftsleben gewachsen sei. Denn, so führt Schneider aus, § 138 und § 826 ziehen den Ausschreitungen der wirtschaftlichen Freiheit eine Grenze, die für die Beteiligten aus der Verkehrssitte erkennbar ist und allem vernünftigen Bedürfnisse nach freier Bewegung Rechnung trägt. — Gerade der Hinweis auf die Grenzlinie der guten Sitten bedeute eine außerordentlich glückliche Lösung des Problems, das man sonst mit dem Hinweis auf richterliches Ermessen oder Billigkeit zu überwältigen sucht.

Dem wird man jedoch nicht bedingungslos beistimmen können, denn Schneider hat bei seinen Ausführungen stets nur einen typischen Fall der wirtschaftlichen Vereinigung im Auge, ohne im übrigen die Anwendung der Rechtsnormen auf andere Fälle zu versuchen. Vor allem scheint Schneider die Hauptgefahr der

74) Vergl. Urteile in RGE. 38, Nr. 41 und 34, Nr. 7.

75) Gutachten für den 27. deutsch. Juristentag, Bd. 1, S. 3 ff.

Kartellierung, die der Schädigung durch ungerechte Preisbildung, zu übersehen.

Allerdings hat Schneider die Entscheidung eines Rechtsfalles für sich, in welcher der § 138 durch Erreichung des erwähnten Zweckes einen Erfolg gezeitigt hat. Erst in letzter Zeit wurde ein Urteil des Reichsgerichts veröffentlicht, das eine Anwendung des § 138 als Mittel der abhelfenden Preisbeeinflussung enthält[76]):

Es handelte sich um einen Vertrag, durch den sich mehrere Brauereien wechselseitig verpflichteten, unbekümmert um die mit ihren Abnehmern bestehenden Verträge von einem bestimmten Zeitpunkte ab Bier nur zu einem festgesetzten Mindestpreise zu liefern; der Zweck der Vereinigung ging letzten Endes lediglich auf eine Erhöhung der Bierpreise. Das Reichsgericht erklärte die Vereinbarung für nichtig; wenn, so führte es aus, auch in der zum Zwecke der Preiserhöhung vorgenommenen Ringbildung an sich eine Unsittlichkeit nicht gesehen werden könne, so verstoße es gegen die guten Sitten, daß die Mitglieder des Kartells sich verpflichteten, die Bierpreiserhöhung „unbekümmert um die bestehenden Verträge" mit Wirten und Zäpflern durchzusetzen.

Das Urteil ist lehrreich für die Frage, inwieweit die Rechtsordnung die Preisbildung beeinflussen könne: Die Rechtsordnung läßt jedem einzelnen die Befugnis der Preisbestimmung — sofern er sie nicht allzusehr zum Schaden des anderen mißbraucht (§ 138 Abs. 2). — Sie läßt sie auch einer Personenmehrheit, die sich eigens zur Ausnutzung dieser Befugnis zusammenschließt. Sie erkennt aber den ganzen Vertrag als gültig nicht an, wenn diese Personenmehrheit gegen die Rechtsordnung dadurch verstößt, daß sie sich untereinander verpflichtet, ihren Verbindlichkeiten nicht mehr nachzukommen.

In dieser Richtung liegt die rechtliche Hauptstärke und zugleich die Hauptschwäche der Bestimmung des § 138 in seiner Anwendbarkeit auf die Preisbildung. — Die Hauptstärke darin, daß sie in der Nichtigkeitserklärung ein durchgreifendes Mittel zur Verhinderung des erstrebten sittenwidrigen Erfolges bietet, und

76) RGE. 79, Nr. 66, S. 279.

seine Hauptschwäche darin, daß erst ein wirklicher äußerer Verstoß gegen die guten Sitten nachgewiesen werden muß. — Eine nicht gerade übermäßige Übervorteilung bei der Preisbildung — selbst wenn sie noch so wenig gerechtfertigt ist — wird also vom Rechte nicht beachtet, ebensowenig wie eine etwa ihr zugrunde liegende moralwidrige Gesinnung.

Dieses Moment ist es, welches gerade die Kartellbildung so gefährlich macht: *Geringe Preissteigerungen* werden nicht von der Rechtsordnung beachtet. Dieser Umstand läßt die Unternehmerverbände zu einer Umgehung der Folgen des § 138 gelangen, indem sie die Preise *allmählich* steigern.

Kommt es jedoch zu einer Verurteilung gemäß § 138, so ist deren *rechtliche* Bedeutung nur gering, denn ein solches Urteil schafft gemäß § 325 der Zivilprozeßordnung Recht nur unter den *Parteien*. Prozessieren also ein Kartellmitglied und ein Dritter miteinander, so wird durch das Urteil nur das zwischen *ihnen* bestehende Rechtsverhältnis betroffen, während die anderen Kartellmitglieder ihr Verhalten — sei es dem des Prozessierenden gleich oder anders geartet — ungestört fortsetzen können. Um sich vor ihnen zu schützen, muß der Geschädigte gleichfalls und zwar gegen *jeden einzelnen* klagen. Dabei besteht die praktisch häufig eintretende Möglichkeit, daß bei gleichem Sachverhalt verschiedene Entscheidungen gefällt werden.

Gegen die ungesunde Preisbildung durch wirtschaftliche Vereinigungen bietet der § 138 also in rechtlicher Hinsicht nur eine schwache Handhabe, die entgegen der Ansicht *Schneiders* nicht ausreichen wird.

Auch bei der Prüfung der Anwendbarkeit des § 138 gegen ungerechte Preisbildung in *wirtschaftlicher* Beziehung wird man zu einem befriedigenden Ergebnis nicht gelangen. Eine eingehende Untersuchung dieser Seite der Rechtsnorm stellt *Liefmann*[77]) an.

---

77) Soziale Praxis XIII., Nr. 48, S. 1242: „Genügen die heutigen Zivil- und Strafrechtsnormen zur Bekämpfung von Mißbräuchen der monopolistischen Vereinigungen?"

Er führt aus, daß ein Richter, der ein Urteil über einen nach § 138 nichtigen Vertrag fällt, auch „gleichzeitig eine Entscheidung über alle auf Grund des betr. Kartellbeschlusses von allen Kartellmitgliedern mit ihren Abnehmern geschlossenen Verträge" treffe. Die Anwendung des § 138 schließt stets eine Gefahr für die Rechtssicherheit in sich: Dadurch, daß wiederholt Verträge mit Kartellen für nichtig erklärt werden, entsteht im Verkehr die Anschauung, daß es unbedenklich sei, solche Verträge einzugehen, da man sie ja doch im Falle der Not unter Hinweis auf § 138 umstoßen könne. Das ist aber eine Wirkung, die weit über den mit der Rechtsnorm beabsichtigten Schutz hinausgeht. Denn es handelt sich hier um die wirtschaftlichen Grundlagen eines ganzen Handels- oder Industriezweiges. Dem Richter wird es unmöglich sein, diese Grundlagen, die hauptsächlich in der Feststellung der Kartellpreise bestehen, mit vollkommener Sicherheit zu prüfen.

Also auch in wirtschaftlicher Hinsicht wird § 138 — entgegen der Ansicht Schneiders — den Preisfestsetzungen und ihren Auswüchsen auf Seiten der Kartelle nicht gerecht. Dasselbe wie das gegen § 138 Gesagte gilt in noch höherem Maße für § 826: In ihm sieht Schneider ein ausreichendes Mittel zur Bekämpfung von Schädigungen einzelner durch die Unternehmerverbände. Die Bestimmung soll diejenige des § 138 ergänzen.

Man hat in der Tat bei der Bekämpfung der Kartellübergriffe manches mit der Anwendung von § 826 erreicht, und Schneider zählt eine Reihe von Urteilen auf, bei denen die Bestimmung durchgegriffen hat. Doch auch hier scheint er gerade die wichtigste Seite der Kartellverträge, die der Preisbildung, zu übersehen: Solange die Auswüchse sich in einer ungerechtfertigten Steigerung des Preises äußern, ist unter den bewußten Umständen, ein wirksames Gegenmittel bereits im § 138 gegeben — falls es sich um die Schädigung eines Vertragsgegners handelt. — Der § 826 könnte also Zweck haben nur in dem Falle einer — ja ganz gut denkbaren — Unterbietung der Mitbewerber und ihrer Schädigung seitens der Kartelle. Da aber schon in der Bildung der Kartelle selbst seitens der Rechtsprechung kein sittenwidriges

Verhalten gesehen wird, und die Unternehmerverbände nur in Selbstfolge ihrer Gründung von dem allgemein anerkannten Rechte auf Freiheit der Preisbestimmung Gebrauch machen, so wird auch für diesen Fall § 826 zur Begrenzung der Preisbildung kaum zu gebrauchen sein.

Schneiders Ansicht wird daher nur in sehr beschränktem Maße zuzustimmen sein. Man wird zugestehen müssen, daß die vorhandenen Rechtsnormen wohl gewissen Auswüchsen der Kartellbildung gewachsen sein mögen, doch entfernt nicht alle Möglichkeiten der Schädigung durch dieselben, besonders durch die ungerechte Preisbildung verhüten oder ihnen abhelfen können.

Schluß.

Fassen wir das Ergebnis der Arbeit zusammen: Die Grundidee einer jeden Gesetzgebung bestand darin, die Vertragsfreiheit zu gewährleisten und die Preise nicht zu beeinflussen.

Nur dort, wo schrankenlose Freiheit ungesunde Zustände herbeiführen kann oder herbeigeführt hat, greift der Staat ein.

Die Gefahr der staatlichen Gesetzgebung in bezug auf die Preisbildung für das Wirtschaftsleben wurde bei den einzelnen Gesetzen beleuchtet. Es muß daher nach Möglichkeit jede staatliche Beeinflussung beseitigt und vermieden werden.

Je entwickelter ein Recht ist, desto mehr vorbeugende und desto weniger abhelfende Normen wird es enthalten. Doch darf uns die Schutzbedürftigkeit des wirtschaftlich Schwachen und das Schreckgespenst der Krise nicht dazu verleiten, die Vertragsfreiheit einzuengen und den freien Wettbewerb, die Grundlage alles wirtschaftlichen Schaffens, zu unterbinden.

Bei sinngemäßer, vernünftiger Anwendung seitens der Gerichte reichen die Vorschriften des gegenwärtigen Privatrechtes im allgemeinen aus, um Auswüchse der Preisbildung zu hemmen oder zu beseitigen.

Gegen die großen Unternehmerverbände mit ihrer Riesenorganisation und ihren gewaltigen Machtmitteln, die ihnen ein Diktieren der Preise ermöglichen, muß der Staat stärkere Mittel ergreifen.

Der Weg dazu ist gebahnt durch den neuen Entwurf für die Errichtung des Reichs-Leuchtöl-Monopols.

I V
B